

*СЕКЦИЯ № 1*

**Актуальные вопросы экономики**

Н.С. Волостнов  
*Волжская государственная академия водного транспорта*  
603950 Нижний Новгород, ул. Нестерова, д. 5А  
В.С. Рыбкин  
*Муромский институт Владимирского государственного университета*  
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23  
E-mail: *economicmivlgu@gmail.com*

## **Налоги и их роль в развитии экономических отношений**

Гармоничное развитие общества связано с эффективностью действующей налоговой системы. Во все времена, с тех пор как существует государство, налоги оказывали влияние на общественное развитие. Однако эффективным инструментом, при помощи которого обеспечивается гармоничное развитие общества, налоговая система становится с появлением демократических государств, когда страны стали развиваться по принципам гражданского общества. В странах, основанных на принципах гражданского общества, налогообложение стало вопросом компромисса граждан и государства. Самообложение граждан есть результат глубоких социально-экономических перемен, произошедших в развитии общества. Эти перемены обусловлены прежде всего переходом государства из состояния карающего органа, находящегося в руках имущего класса, защищающего исключительно интересы этого класса, в орган, служащий всему обществу.

Современное государство, основанное на демократических принципах, выступает в известном смысле выразителем интересов всего общества. Целью его является достижение всеобщего благосостояния через экономический рост. Благодаря его стимулирующей функции стали возможны глобальные изменения в жизни общества. Однако никакая государственная деятельность невозможна при отсутствии отдельных производителей материальных, культурных и духовных благ и ценностей. Последние обеспечивают материальную основу существования самого государства как особого хозяйствующего организма. Конкретной формой материального обеспечения государства является налог.

Эволюция взглядов теоретиков-мыслителей показывает, какое место занимали налоги в жизни общества. Если проанализировать ее за последние три столетия, то заметим, что во времена, когда преобладало мнение о налоге как о плате (цене) за государственные услуги, государство воспринималось как отдельный хозяйствующий субъект, оказывающий, как и обычные предприятия и организации, услуги остальному обществу. Однако, исходя из специфичности оказываемых им услуг, государство занимало среди них особое место. Особенность государства, специфичность оказываемых им услуг определялись прежде всего его могуществом и властью, а в остальном его приравнивали к обычным хозяйствующим субъектам. И, как тогда полагали, за услуги, оказываемые государством, также нужно платить.

В XX в. преобладало мнение о налоге как о принудительном, законодательно установленном взносе (сборе), взимаемом для покрытия государственных затрат.

Исследуя существующие определения налога, российский, профессор М. И. Фридман пришел к следующему заключению: «Налогам следует считать принудительные сборы взимаемые в пользу государства или общины, поскольку эти сборы не являются уплатой за специальные услуги государства или общины».

В начале XX в. в России, а позднее и в Советском Союзе, придерживались этой же точки зрения. Министр финансов царской России в 1900-1902 гг. С. Ю. Витте, известный как реформатор, говорил, что налоги - это «принудительные сборы (пожертвования) с дохода и имущества подданных, взимаемые в силу верховных прав государства ради осуществления высших целей государственного общежития». В 20-е годы советская финансовая наука придерживалась такого же определения налога: «Налогам называются принудительные сборы, взимаемые государством или

уполномоченными им публично-правовыми органами в силу права верховенства, без какого-либо эквивалента со стороны государства на основании закона и идущие на покрытие общегосударственных потребностей.

Однако в советской финансовой науке, в силу известных причин, все последующие исследования, связанные с налогами, велись с марксистско-ленинских позиций. Учитывая, что налоги рассматривались в этом случае как инструмент эксплуатации в буржуазных государствах, фундаментальные исследования по проблемам налогообложения в советском государстве по существу не проводились.

#### Литература

1. Волостнов, Н.С. Теоретические основы налогообложения: учеб. пособие / Н.С. Волостнов, О.В. Киселева. – 2-е изд., доп. и испр. – Н.Новгород: НФ ИБП, 2011. – 284 с.

Н.Г. Дупленко,  
А.Г. Жучкова  
*Балтийский федеральный университет им. И. Канта*  
236041 Калининград, ул. А. Невского, д. 14  
E-mail: duplenko@mail.ru

### **Комплекс критериев для оценки имиджа медицинского учреждения**

Понятие «имидж» приобрело особую значимость в наши дни. В условиях высокой конкуренции, когда предложение большей части товаров и услуг значительно превышает спрос на них, большое внимание уделяется тем факторам, которые выделяют тот или иной объект из общей массы, подчеркивают его конкурентные преимущества. Имидж является важной составляющей деятельности коммерческой организации, так как снижает чувствительность к цене предлагаемого товара, увеличивает конкурентные преимущества и доступность ресурсов [1, с. 34].

С одной стороны, может показаться, что для учреждений здравоохранения в России забота об имидже не является актуальной и приоритетной. Жители закреплены за определённым медицинским учреждением. Цена услуг в платных клиниках для многих граждан слишком велика. Специалисты и услуги определённого медицинского профиля в российских городах часто представлены одним человеком или одним учреждением. Соответственно, у населения зачастую нет выбора, а у медицинских учреждений – стимула совершенствовать свой имидж.

Конечно, можно согласиться с утверждением о том, что государственная медицина в России сегодня может функционировать, не заботясь о своём имидже. Однако эффективность её деятельности напрямую зависит от имиджа. С учётом ежегодного роста конкуренции со стороны частного сектора, приоритета законодательного развития социальной сферы и, наконец, необходимости решать проблему низкой эффективности здравоохранения, выбранная тема представляется достаточно актуальной.

Под имиджем мы понимаем искусственный образ, формируемый в общественном или индивидуальном сознании средствами массовой коммуникации и психологического воздействия. Имидж организации представляет собой существующую в сознании людей систему представлений (образов) и оценок, объектом которых она является [2, с. 322].

Построение имиджа любой организации включает комплекс последовательных действий, в число которых входит измерение имиджа на данный момент, его оценка (что должно быть сделано и какова возможная эффективность), разработка программы мероприятий, внедрение этих мероприятий и оценка полученных результатов.

Если оценивать понятие «имидж организации» с позиции системного подхода, то можно сказать, что это некий образ организации, сформировавшийся у различных групп общества на основании ряда факторов и меняющийся с течением времени. Соответственно, для измерения и оценки имиджа организации необходимо определить эти общественные группы и факторы, которые влияют на их восприятие имиджа [3, с. 181].

Предложенная нами методика оценки имиджа медицинского учреждения основана на учете мнения пяти групп социума, для которых имидж учреждения здравоохранения является наиболее значимым фактором и которые могут непосредственно его оценить. Во-первых, это пациенты (имидж организации с точки зрения непосредственных потребителей её услуг). Во-вторых, это сотрудники учреждения (как воспринимается имидж изнутри). В-третьих, это органы власти (как оценивают имидж учреждения те, кто непосредственно за эти учреждения отвечает). В-четвёртых, это конкуренты: в данном случае – частные центры по оказанию платных медицинских услуг. Наконец, это поставщики - организации, непосредственно сотрудничающие с медицинскими учреждениями.

Соответственно, критерии оценки имиджа можно условно разделить на общие и частные. Общие – одинаковые для всех групп респондентов, частные - специфические критерии для одной или нескольких (но не всех) групп.

К общим критериям оценки имиджа можно отнести следующие: визуальное восприятие учреждения; уровень квалификации персонала; качество оказываемых услуг; процесс оказания услуг; уровень доверия к учреждению в целом (его надёжность); уровень развития инновационных технологий; преимущества перед конкурентами; грамотность аппарата управления учреждением.

К частным критериям оценки имиджа медицинского учреждения относятся качество организации системы регистрации и обслуживания (не учитывается мнение конкурентов и поставщиков); уровень оплаты труда (не учитывается мнение пациентов и поставщиков); степень удовлетворения работой (учитывается мнение только сотрудников); перспективы сотрудничества (учитывается мнение государственных органов и поставщиков); перспективы дальнейшего развития учреждения (не учитывается мнение конкурентов).

Критерии оцениваются на основании анкетирования, проведённого среди выделенных общественных групп. Каждый критерий оценивается по десятибалльной шкале: 10 - максимальная позитивная оценка, 0 - минимальная негативная оценка. По каждому критерию в каждой группе в зависимости от выборки рассчитывается средний балл. Затем подсчитывается суммарный средний балл по каждому критерию и по каждой общественной группе. Суммарный средний балл сравнивается с максимальным по каждой группе и по каждому критерию. В последней колонке и последней строке таблицы, соответственно, подсчитывается итоговый результат в процентном отношении к максимальному. 100-85 процентов - очень хороший результат, 85-70 процентов - хороший результат, 70-55 процентов - удовлетворительный, менее 55 процентов - неудовлетворительный результат.

Таким образом, можно оценить, какой критерий и, соответственно, какая составляющая имиджа учреждения требует особого внимания, а какая находится на высоком уровне. Аналогично – на какую целевую аудиторию следует обратить особое внимание.

#### Литература

1. Грицкевич, О.В. Особенности формирования имиджа организации на современном этапе // Интерэкспо Гео-Сибирь. - 2011. - Т. 3. - № 1. - С. 34-38.
2. Бубенок, Е.Н., Бубенок, Е.А. Методические подходы корпоративного имиджа предприятия // Вестник Брянского государственного университета. - 2011. - № 3. - С. 321-324.
3. Тхориков, Б.А. Управление имиджем учреждения здравоохранения / Б.А. Тхориков, И.В. Спичак // Материалы международной научно-практической конференции «Кластерные подходы в современной фармации и фармацевтическом образовании». – Белгород.: БелГУ, 2008. – С. 180-182.

Н.В. Ежкова  
Муромский институт Владимирского государственного университета  
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23  
E-mail: ezhkova@murot.net

### **Влияние вторичной занятости на совокупный доход**

Результаты ряда социологических исследований, осуществленных сектором рабочего и вне рабочего времени ИС РАН под руководством В. Д. Патрушева в 90-е годы показали, что доля доходов от дополнительной работы в семейном бюджете у большинства занятых (83%) в рамках своего предприятия не превышает 25%, а у большинства занятых на других предприятиях (58%) и у «самозанятых» (73%) - свыше 25% [1]. По другим данным, занятия дополнительной работой позволяет увеличить в среднем на треть индивидуальные доходы [2].

По оценкам, проводимого в рамках программы РМЭЗ (RLMS) социологического исследования, заработная плата на второй работе также составляет около 25% от суммарного дохода на первой и второй работе, а с учетом невыплат заработной платы на первой работе - практически половина трудовых доходов вторично занятых обеспечивается дополнительной работой. При этом среди тех, кто имеет постоянную вторую работу, по сравнению с теми, кто имеет вторую работу в виде приработков, заработки на первой работе меньше, а совокупный заработок на двух работах больше [3].

Анализируя результаты анкетного опроса по поводу совокупного дохода респондентов (включая вторичную занятость), можно отметить, что получают зарплату более прожиточного минимума, но менее 10000 рублей, 6%.

37% от общего числа опрошенных респондентов указывают совокупный доход от 10000 до 150000 рублей, что все равно остается достаточно низким показателем доходности в современных условиях. Наиболее высокий вариант ответа (42%) наблюдается, если респонденты вместе с доходами от вторичной занятости получают до 20000 рублей. Запредельные для провинциального города суммы зарплат до 30000 рублей и от 30000 рублей и более имеют соответственно 10% и 5% респондентов.

Итак, работник сферы высшего профессионального образования малого провинциального города имеет зарплату, колеблющуюся в пределах от нескольких тысяч до 30000 рублей. А это, с учетом всевозможных заработков, сверх основной нагрузки. Личным делом каждого преподавателя является, есть ли у него силы и возможности работать до семи дней и более, практически по 24 часа в сутки. В советское время до последнего повышения в 1986 году в рамках «реформы Лигачева» заработная плата доцента, кандидата наук составляла 280 руб. при меньшем стаже и 320 руб. при большем [4]. При пересчете на наши деньги зарплата доцента должна составлять около 45 тысяч рублей, притом без подработок, а только на одну ставку. Соответственно, доктор наук, профессор получал в советское время 450 руб., что в наше время было бы адекватно примерно 70 тыс.руб. Реально его зарплата за основную нагрузку со всеми доплатами, и включая вторичную занятость, составляет до 30 тыс.руб.

#### Литература

1. Патрушев В.Д., Темницкий А.Л. Реальное поведение рабочих промышленности в сфере труда в период перехода к рыночным отношениям - М.: ИС РАН, 1995.С. 33.
2. Варшавская Е., Донова И. Вторичная занятость населения// Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабапиной, С. Кларка.- М.: РОССПЭН, 1999. С. 113.
3. Величина заработной платы на основном месте работы определялась как сумма денег, полученная за последний месяц. Для тех, кто не получил заработную плату за предшествующий месяц, была рассчитана месячная задолженность: она учитывалась как заработная плата. См.: Роцин С. Ю., Разумова Т. О. вторичная занятость: моделирование предложения труда. Финальный отчет по проекту. EERC- М., 2002.
4. Сергей Черняховский, Крысиные гонки профессоров, Газета.ру, 21.07.2008 ([www.cprf.info/news/articles/eo/52323](http://www.cprf.info/news/articles/eo/52323))

И.С. Коваленко  
*Таганрогский институт управления и экономики*  
347920 г. Таганрог, Ростовской обл., ул. Петровская, д. 45  
E-mail: ili8378@yandex.ru

### **Выбор стратегии организации, действующей на рынке рекламных услуг**

В настоящее время, когда условием экономического роста предприятий в сфере рекламных услуг является активная деятельность последних на рынке, жизненно важными становятся знание конечного потребителя, умение фирм быстро реагировать на его требования. Иначе не может быть обеспечена продажа товара и повышены доходы предприятия. Крайне необходимо изучать возможности и эффективность различных форм и методов продажи товаров, производить работу по формированию запросов населения, повышению престижа рекламного агентства. Выбор стратегии деятельности – это целенаправленная деятельность фирмы по установлению своей позиции на рынке посредством планирования, организации, контроля с учетом влияния закономерностей развития рыночного пространства, конкурентной среды для достижения прибыльности и эффективности деятельности субъекта на рынке [1]. Практика показывает, что те организации, которые осуществляют комплексное стратегическое планирование и управление, работают более успешно и получают прибыль значительно выше средней по отрасли. Многие руководители, имеющие опыт планирования не добиваются желаемого успеха из-за того, что расплывают свои силы, стремясь охватить как можно больше сегментов рынка, произвести как можно больше разнообразных продуктов и удовлетворить потребности различных групп клиентов. Для успеха же необходимы целенаправленная концентрация сил и правильно выбранная стратегия. Единой стратегии для всех организаций в сфере рекламы не существует. Каждая организация уникальна в своем роде, поэтому и процесс выработки стратегии для каждой организации свой, т.к. зависит от позиции организации на рынке, динамики ее развития, потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики, культурной среды и т.д.[2].

Все стратегии условно можно разделить на три группы:

1. Портфельные стратегии;
2. стратегии роста (развития);
3. конкурентные стратегии.

Выбор стратегии деятельности организации, работающей на рынке рекламных услуг, зависит от поставленной цели, т.е. чего хочет добиться руководство фирмы в итоге – увеличение объемов продаж, рост числа клиентов или освоение нового сегмента на рынке и т.д. Таким образом, каждая группа стратегий, описанная выше, имеет свои особенности. Опишем кратко, какие стратегии используются в рекламном бизнесе и как они могут помочь в решении той или иной проблемы.

Итак, первая группа стратегий – портфельные стратегии, к ним можно отнести самые распространенные матрица БКГ (Бостонской консалтинговой группы) и матрица Дженерал Электрик Маккинси. Матрицы используются, как правило, для анализа собственного производства, прибыльности, эффективности. В основе их разработки используется портфельный анализ, выполненный в целях определения состояния спроса и предложения, жизненного цикла товара или услуги, возможных резервов снижения совокупных затрат для завоевания прочного положения на рынке. Эти две матрицы помогают крупным рекламным агентствам ответить на множество вопросов, связанные с выбором стратегии, но они совершенно могут не подходить для более мелких игроков. Т.е. использование таких матриц более эффективно использовать большим сетевым рекламным агентствам [3].

Вторая группа стратегий – стратегии роста или развития. Сюда входят: стратегия обработки рынка, стратегия развития рынка, стратегия развития продукта. Это стратегии, при которых уровень кратковременных и долгосрочных целей каждого года значительно увеличивается относи-

тельно показателей предыдущего года. Другими словами, стратегии роста обозначают четкие ориентиры поступательного развития фирмы с учетом требований рынка и реальных возможностей компании. Управленческие модели стратегии роста разрабатываются с учетом выгодных направлений маркетинговой деятельности и влияния факторов микро- и макросреды рынка. Конкретные стратегии, выбираемые рекламными агентствами, вследствие специфики внешних и внутренних условий, различных взглядов руководства на пути развития организации могут существенно различаться. Эти стратегии касаются всей организации и отражают различные подходы к росту фирмы, связанные с изменением одного или нескольких следующих элементов: продукт, рынок, отрасль, положение фирмы в отрасли, технология [3].

Третья группа стратегий деятельности организации на рынке рекламных услуг – конкурентные стратегии – это стратегия минимизации издержек, фокусирование, дифференциация. Выбор рекламной компанией конкурентной стратегии определяется взаимодействием таких факторов как: конкурентной позицией фирмы (является ли она лидером рынка, претендентом на лидерство, последователем или обитателем ниши), стратегической задачей (стремится ли фирма доминировать на рынке или рассчитывает занять удобную прибыльную нишу), рыночной ситуацией (находится ли фирма на раннем этапе роста или в фазе поздней зрелости) и т.д. Такие стратегии помогают достичь успеха в современной экономике, фирма должна ориентироваться на своих конкурентов, т.е. избегать их сильных сторон и искать их слабые места, чтобы затем начать, если это нужно, маркетинговую атаку или развиваться в «своем» индивидуальном направлении [3].

Таким образом, можно сделать следующее заключение, что для того, чтобы добиться оптимального функционирования, рекламное агентство должно выбрать хорошую стратегию, которая, в свою очередь должна строиться на сильных позициях и использовании возможностей. Выбор стратегии фирмы осуществляется руководством на основе анализа ключевых факторов, характеризующих состояние фирмы. Также выбор одна из общих стратегий сама по себе не ведет к высоким показателям эффективной работы - успех приходит только в том случае, если компания будет последовательно прилагать усилия для ее реализации.

#### Литература

1. Голубков Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. М.: Дело, 1995.
2. Поршнева А.Г., Тихомирова А.В. Менеджмент: теория и практика в России. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. М.: Интел-Синтез, 1999г.

И.В. Корнеева  
*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*  
*125993 г. Москва, Ленинградский проспект, д. 49*

### **Практика и проблемы реализации активных форм содействия занятости на рынке труда**

Ситуацию на рынке труда в первом полугодии 2011 года в целом по Российской Федерации можно характеризовать как стабильную. Все основные показатели рынка труда достигли значений показателей 2008 года. Можно отметить тенденцию к снижению как общей численности безработных граждан, так и численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости. Не наблюдалось и предпосылок для массового высвобождения работников предприятий и организаций.

По данным Федеральной службы государственной статистики (сайт - <http://www.gks.ru>): численность экономически активного населения в июне 2011 года составила, по итогам обследования населения по проблемам занятости, 76 млн. человек, или более 53% от общей численности населения страны, в их числе 71,4 млн. человек, или 93,9% экономически активного населения были заняты в экономике и 4,6 млн. человек (6,1%) не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда (МОТ) они классифицируются как безработные). В июне 2010 года уровень безработицы по методологии МОТ составлял 6,8%. Снижение численности безработных объясняется улучшением экономической ситуации в стране и восстановлением спроса на трудовые ресурсы.

В первом полугодии 2011 года за содействием в поиске подходящей работы в органы службы занятости населения обратилось 2,8 млн. человек, т.е. почти на пятую часть меньше, чем в первом полугодии 2010 года, 1,5 млн. человек были признаны в установленном порядке безработными, что составляет 80,1 % к аналогичному показателю первого полугодия 2010 года.

В условиях кризисных и посткризисных явлений одной из главных социальных проблем стали безработица и вынужденная неполная занятость в моногородах. Большинство градообразующих предприятий относятся к отраслям, которые пострадали из-за мирового падения промышленного спроса – к металлургии, машиностроению, химическому производству, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

В составе зарегистрированных в Российской Федерации в первом полугодии 2011 года безработных граждан доля:

Женщин составила 51,9 % (увеличение на 2,1 п.п. в сравнении с аналогичным периодом 2010 года);

Жителей сельской местности 41,4 % (увеличение на 1,0 п.п.);

Молодежи в возрасте 16-29 лет – 34,5 % (увеличение на 1,2 п.п.);

Жителей монопрофильных городов – 10,4 % (увеличение на 1,4 п.п.);

Инвалидов – 7,3 % (увеличение на 0,9 п.п.).

Особую озабоченность вызывает увеличение доли жителей монопрофильных городов в общей численности безработных. Наиболее обострилась ситуация в Приволжском, Уральском и Сибирском федеральном округах, где доля зарегистрированных безработных за данный период времени составила 16,4 %; 15,1 % и 15 % соответственно. При этом абсолютные показатели численности поставленных на учет безработных граждан – жителей монопрофильных городов снизилась с 168,7 тыс. человек в первом полугодии 2010 года до 156,3 тыс. человек в первом полугодии 2011 года (на 7,4 %).

Среди субъектов Российской Федерации, в которых зафиксированы наиболее высокие показатели численности зарегистрированных безработных граждан – жителей моногородов в настоящее время: Кемеровская область, Челябинская область, Республика Татарстан, Самарская область, Красноярский край.

Для решения проблем занятости в моногородах помимо реализации комплексных инвестиционных планов их развития и обеспечения диверсификации, важное значение будет иметь продолжение реализации активных программ занятости, в том числе тех, которые оказались наиболее эффективными для снижения напряженности на рынке труда моногородов: профессиональное обучение, общественные и временные работы, развитие малого бизнеса, переезд в другую местность с целью временного трудоустройства.

При содействии органов службы занятости населения в первом полугодии 2011 года 1718,2 тыс. граждан нашли работу (доходное занятие), что составило 60,4% от численности граждан, обратившихся в органы службы занятости населения в целях содействия в поисках подходящей работы. Наиболее высокий уровень трудоустройства граждан, ищущих работу, в первом полугодии 2011 года отмечался в Приволжском федеральном округе (65,1%). Самые низкие показатели доли трудоустроенных из числа обратившихся – в Северо-Кавказском федеральном округе (51,2%).

По субъектам Российской Федерации наибольший уровень трудоустройства граждан на работу постоянного характера среди граждан, обратившихся в поиске работы и нашедших ее, в первом полугодии 2011 года отмечался в г. Санкт-Петербурге (88,3%), наименьший – в Чеченской Республике (14%, что все же гораздо выше аналогичного показателя в 4,1% в первом полугодии 2010 года).

Органами службы занятости проводится постоянная работа по совершенствованию форм и методов предоставления государственной услуги содействия гражданам в поиске подходящей работы. Следует отметить положительный опыт ряда субъектов Российской Федерации в реализации данного направления. Так, в Смоленской области в целях предотвращения роста безработных в практику внедряются методы интенсивного поиска вариантов работы в первые 10 дней с момента обращения граждан в центр занятости. В Кемеровской области была введена дополнительная численность специалистов, осуществляющих прием населения по оказанию данной услуги. В Московской области на сайте Комитета по трудоустройству размещен банк вакансий с гибкими формами занятости (в частности, с гибким или свободным режимом работы). В Республике Татарстан гражданам предоставляется услуга по изготовлению и размещению видеорезюме на WEB-портале, что позволяет повысить конкурентоспособность соискателя в несколько раз. В Нижегородской области прошла тестирование и готовится к запуску электронная система подачи и обработки заявлений об оказании содействия гражданам в поиске подходящей работы.

Вместе с тем, в настоящее время суммарная численность работников, находящихся в простое по вине администрации, работающих неполное рабочее время, а также работников, которым были предоставлены отпуска по инициативе администрации, составила 266,9 тыс. человек, в том числе: численность работников, работающих неполное рабочее время – 217,6 тыс. человек; численность работников, находящихся в простое по вине администрации – 31,1 тыс. человек; численность работников, находящихся в отпусках без сохранения заработной платы – 16,2 тыс. человек.

В органы службы занятости населения в первом полугодии 2011 года обратились 241684 работодателей, заявивших сведения о потребности в работниках для замещения свободных рабочих мест, что на 7,3% меньше аналогичного показателя за прошлый год.

Привлечение максимального количества работодателей к сотрудничеству остается одной из приоритетных задач органов службы занятости населения. Доля работодателей, обратившихся за содействием в подборе необходимых работников, в общем количестве организаций в Российской Федерации в первом полугодии 2011 года составила 5,0%. Наибольшая доля работодателей, обратившихся за содействием в подборе необходимых работников в первом полугодии 2011 года, в общем количестве организаций зафиксирована в Сибирском (7,9%) и Приволжском (7,7%) федеральных округах, наименьшая в Центральном федеральном округе – 2,7%.

По-прежнему, высока доля заявленной потребности на рабочие профессии, она составила 79,6%, что характеризует развитие отраслей промышленности - производственной сферы, перерабатывающего производства. Потребность в работниках на рабочие профессии с оплатой труда выше прожиточного минимума составляет 80,9% от общей численности заявленных вакансий по рабочим профессиям.

Наибольшая потребность в работниках в настоящее время отмечается по следующим видам экономической деятельности:

- Строительство – 863,4 тыс. вакансий;
- Обрабатывающие производства – 804,9 тыс. вакансий;
- Торговля, ремонт – 539,7 тыс. вакансий;
- Недвижимость – 463,5 тыс. вакансий;
- Образование – 458,7 тыс. вакансий.

Кроме того, работодателям нужны кадры, имеющие высокую квалификацию в сферах новых технологий, развития механизма управления производством и прогнозирования перспектив развития тех или иных отраслей.

Структура заявленной потребности в первом полугодии 2011 году по сравнению с аналогичным периодом прошлого года существенно изменилось в сторону увеличения потребности в сферах: перерабатывающее производство и строительство и в сторону уменьшения потребности в сферах: государственное управление, военная безопасность, торговля, ремонт.

Работа по сбору и обработке информации о вакансиях органами службы занятости носила системный и планомерный характер, с постоянным расширением и углублением контактов с работодателями для взаимовыгодного сотрудничества.

В Томской области повышению эффективности работы по взаимодействию с работодателями способствовало развитие социального партнерства.

В Свердловской области данные вопросы рассматривались на 355 заседаниях координационных комитетов содействия занятости населения Свердловской области и антикризисных комиссий во всех муниципальных образованиях.

В Красноярском крае в 2011 году разработан план мероприятий по взаимодействию с работодателями: проведение рабочих встреч, семинаров, круглых столов с работодателями, рассылка информационных писем, посещение работодателей, проведение телефонного маркетинга услуг службы занятости населения, организация «горячих линий» для работодателей, проведение ежедневного обзора средств массовой информации о размещаемых вакансиях, проведение мониторинга самостоятельного трудоустройства ищущих работу и безработных граждан, разъяснения работодателям положений статьи 25 Закона о занятости и др.

Результативной формой привлечения вакансий в службу занятости остается посещение предприятий, встречи специалистов центров занятости с представителями кадровых служб предприятий и руководителями. Наиболее активно эта форма привлечения вакансий использовалась в Республиках Бурятия, Марий Эл, Приморском, Забайкальском краях, амурской, Брянской, Вологодской, Кемеровской, Ленинградской, Мурманской, Нижегородской, Смоленской, Тамбовской, Томской, Псковской областях, Ханты-Мансийском автономном округе и др. В ряде субъектов Российской Федерации созданы банки квалифицированных специалистов, банки резерва. Достаточно активно реализуются пилотные проекты «Электронный работодатель».

Л.В. Майорова  
*Муромский институт Владимирского государственного университета*  
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23  
E-mail: lud9@mail.ru

## **Направления инновационного развития в сфере денежно-кредитного регулирования**

Осуществляя денежно-кредитное регулирование Центральный банк использует различные инструменты, которые хотя и связаны между собой, но не находятся в функциональной зависимости. Поэтому трудно спрогнозировать изменения в денежно-кредитной сфере, применяя один из инструментов. Например, при воздействии на устойчивость денег как меры стоимости путем повышения процентной ставки происходит удорожание обесценивающихся денежных средств. Изменение краткосрочной процентной ставки с целью стабилизации денег как меры стоимости приводит к нарушению механизма накопления денег и их превращения в капитал. Выбор в качестве инструмента денежно-кредитной политики валютного курса приводит к разнонаправленной стоимости денег (валюты) во внутренней и внешней экономике, что приводит к макроэкономической нестабильности.

Таким образом, при выборе одного из инструментов воздействия на денежно-кредитную сферу Центральный банк утрачивает системный подход в осуществлении регулирования этой сферы.

Для обеспечения системности необходимо использовать программно-целевой метод. Сущность программно-целевого метода заключается в отборе основных целей в сфере денежно-кредитного регулирования разработке взаимосвязанных мероприятий по их достижению.

Следует отметить, что программно-целевое планирование построено по логической схеме «объект - цель - пути – показатели – инструменты». Сначала определяется объект регулирования, затем цель, которая должна быть достигнута, потом намечаются пути ее реализации, а затем – более детализированные способы и средства. Такой подход позволяет учесть взаимосвязи между различными показателями функционирования денежно-кредитной сферы.

В настоящее время говорить о продуманной и целостной денежно-кредитной политике, ориентированной на обеспечение прогрессивных структурных сдвигов в экономике, не приходится [2]. Наибольший удельный вес в кредитовании занимает оптовая и розничная торговля – почти четверть всех выдаваемых кредитов. Определение значимости кредитования для развития отраслей национальной экономики свидетельствует о том, что условия кредитования оказывают наибольшее влияние на такие отрасли российской экономики, как строительство и сельское хозяйство. А наименьшее – на добывающие отрасли, а также транспорт и связь. Важным институтом развития, влияющим на прогрессивные структурные сдвиги в экономике, является дифференциация условий кредитования. Однако в настоящее время селективная денежно-кредитная политика применяется только в виде субсидирования процентных ставок при кредитовании автомобильной промышленности и сельского хозяйства.

Современное денежно-кредитное регулирование в России находится и вне общего курса страны на инновационное развитие. У Банка России практически отсутствуют какие-либо инструменты для достижения этой цели. Поэтому в этом плане можно предложить следующие направления развития [1]:

- установление (совместно с Правительством РФ) кредитных приоритетов;
- расширение практики дотирования процентной ставки;
- создание системы государственного страхования кредитных рисков при финансировании инновационных проектов в пределах базовой части вложений.

Дополнением к этому могло бы послужить принятие мер стимулирующей налоговой политики. В частности, снижение налога на прибыль банков, полученной от кредитования проектов инновационной направленности.

Центральному банку необходимо разработать гибкую монетарную политику в зависимости от экономической ситуации. Применяемые им инструменты должны обеспечивать не только подавление роста цен, регулирование объема денежной массы, но и устойчивое и быстрое повышение экономической активности и доходов граждан.

В последние годы денежно-кредитная политика Банка России в целом характеризуется недостатком системности и четкости методологических подходов. Это выражается в неточном определении основных задач дисконтной политики, недостаточной разработанности методики оценки спроса на деньги и концептуальных подходов к формированию денежного предложения, неэффективном управлении золотовалютными резервами, отсутствием системных мер по формированию на российской территории международного финансового центра, недостаточной согласованности денежно-кредитной политики с состоянием финансового рынка и банковского сектора [3].

При осуществлении денежно-кредитной политики необходимо учитывать не только изменение конкретного объекта, но и влияние этого изменения на другие макроэкономические показатели. Выбор цели должен сопровождаться анализом как внутренних так и внешних условий экономического развития. Поэтому такие направления макроэкономического регулирования, как обеспечение экономического роста, ценовой стабильности, занятости, высокой конъюнктуры финансового рынка должны рассматриваться в совокупности. При этом цели денежно кредитной политики необходимо отличать от ее объектов, среди которых выделяют денежные агрегаты; размеры колебаний процентной ставки; темпы инфляции; уровень поддержки валютного курса. Поэтому выбор в качестве приоритетного конкретного объекта денежно-кредитной политики должен осуществляться на основе анализа всего комплекса макроэкономических условий.

Банком России продекларирована задача превращения процентной ставки в главный инструмент денежно-кредитной политики. В связи с этим предполагается обеспечение постепенного сужения диапазона процентных ставок по собственным операциям Центрального Банка РФ и снижение волатильности (изменчивости) ставок денежного рынка.

Главной задачей макроэкономической политики считается обеспечение макроэкономической стабильности, включая подавление инфляции. Банк России завершает переход к режиму таргетирования инфляции, предполагающему приоритет цели по ее снижению. При этом Центральный банк публично объявляет количественный показатель допустимой инфляции и берет на себя обязательство обеспечить рост цен в пределах установленного диапазона. Основным механизмом достижения указанной цели является воздействие на инфляционные ожидания хозяйствующих субъектов.

Таким образом, Банку России при проведении монетарной политики нужен программно-целевой подход. Снижение инфляции должно рассматриваться не как предварительное условие экономического подъема и развития высоких технологий, а как результат постоянной работы Центрального банка, согласованной работы других органов государственного управления по стимулированию развития экономики и научно-технического прогресса. Государство должно использовать весь спектр инструментов регулирования, чтобы повысить эффективность экономики, обеспечивая параллельно и снижение «инфляции издержек», и ускорение экономического развития на высоко-технологичной, инновационной основе.

#### Литература

1. Малкина, М.Ю. Институты денежно-кредитного регулирования: противоречия функционирования и развития // Финансы и кредит. – 2010. – №4. – с. 2 – 11.
2. Андрюшин, С., Кузнецова, В. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального финансового кризиса // Вопросы экономики. – 2010. – №6 – с. 69 – 87.
3. Некипелов, А., Головнин, М. Стратегия и тактика денежно-кредитной политики в условиях мирового экономического кризиса // Вопросы экономики. – 2010. – №1 – с. 4 – 20.

И.С. Мандрик,  
А.М. Титоренко  
*Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого*  
*г. Гомель, Республика Беларусь*  
*E-mail: newtik@tut.by*

### **Сравнительный анализ урожайности сельскохозяйственных культур в Брянской и Гомельской областях**

Эффективное развитие сельского хозяйства является стратегической целью для любого государства. Главным образом, стратегическая важность сельскохозяйственного производства заключается в поставленных перед ним задачах, таких как: повышение уровня производства продуктов питания и обеспечения продовольственной безопасности населения. В связи с этим, неотъемлемой частью экономического благосостояния государства и приоритетным направлением национальной политики является обеспечение населения качественными продуктами питания в широком ассортименте и достаточном количестве.

Достижение необходимого уровня продовольственного обеспечения зависит от создания благоприятных условий развития сельскохозяйственного производства в отдельных регионах и территориальных образованиях.

Стоит отметить, что важное значение сельскохозяйственного производства состоит не только в обеспечении продовольственной безопасности, оно также заключается в снабжении перерабатывающих предприятий сырьём, предоставлении сельским жителям рабочих мест.

В растениеводстве показателями, характеризующими эффективность сельскохозяйственного производства, являются валовый сбор и урожайность сельскохозяйственных культур. Однако наиболее значимым показателем эффективности сельскохозяйственного производства (в её анализе) является урожайность сельскохозяйственных культур. Этот показатель, характеризует средний сбор сельскохозяйственной продукции с единицы площади (га).

Показатель урожайности сельскохозяйственных культур даёт возможность его сравнения между различными регионами. В свою очередь показатель валового сбора не может быть использован для сравнения сельского хозяйства различных регионов, т.к. при этом не учитывается площадь сельхозугодий данных регионов. Именно поэтому для сравнения эффективности функционирования сельского хозяйства Брянской и Гомельской областей был использован показатель урожайности. Данные по урожайности зерновых и зернобобовых культур, картофеля и овощей в Брянской и Гомельской областях приведены в таблице.

Таблица 1

**Урожайность сельскохозяйственных культур в Брянской и Гомельской областях  
за период 2009-2011гг [1,2]**

Регион	Зерновые и зернобобовые культуры			Картофель			Овощи		
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Брянская область	22,7	18,3	22,4	143	100	148	199	180	208
Гомельская область	32	24,2	30,2	202	187	178	246	230	229

Из приведенных в таблице данных можно сказать следующее: урожайность сельскохозяйственных культур в Гомельской области выше, чем урожайность этих культур в Брянской области на протяжении исследуемого периода. В среднем урожайность зерновых и зернобобовых культур в

Гомельской области выше на 7,7 ц/га, картофеля на 58,7 ц/га, овощей на 39,3 ц/га, чем в Брянской области.

Такие различия в урожайности сельскохозяйственных культур могут быть обусловлены: почвенным составом сельскохозяйственных угодий, структурой севооборота (т.е. правильностью подбора предшественников), количеством вносимых минеральных и органических удобрений и др. причинами.

Однако одним из решающих факторов влияния на урожайность сельскохозяйственных культур является сельскохозяйственная политика государства. В Гомельской области довольно большое значение уделяется развитию сельского хозяйства и растениеводства в том числе, именно этим обусловлен более высокий уровень урожайности, чем в Брянской области. Так в отрасли растениеводства усилия земледельцев региона направлены на дальнейшее повышение плодородия почв и культуры земледелия, широкое внедрение наиболее перспективных сортов продовольственных и кормовых культур, оптимизацию структуры посевных площадей, применение наиболее прогрессивных технологий и на этой основе — на увеличение урожайности и валовых сборов культур.

Таким образом, главной целью сельскохозяйственных товаропроизводителей в растениеводстве является повышение урожайности сельскохозяйственных культур. Повышение урожайности — это тот фактор, который обеспечит увеличение эффективности растениеводства. Поэтому важно разрабатывать и внедрять мероприятия по её повышению. Основными из которых являются:

1. Правильный подбор сортов и видов культур с учётом почвенно-климатических особенностей региона;
2. Оптимизация структуры севооборота;
3. Обеспечение необходимого количества минеральных и органических удобрений. Это мероприятие имеет важное значение, так как именно обеспеченность почвы минеральными веществами во многом влияет на количество получаемого урожая. Внесение дополнительного количества удобрений даёт возможность получения более высокого сбора культур с единицы площади.
4. Выведение новых более урожайных сортов сельскохозяйственных культур.
5. Оснащение сельскохозяйственных организаций современной техникой и машинами для посева и сбора урожая.

Со стороны государства в целях повышения эффективности отрасли растениеводства должны выделяться необходимые денежные средства для проведения вышеназванных мероприятий. А также осуществление контроля за использованием выделенных средств и непосредственно за осуществлением этих мероприятий (правильностью их осуществления, их обоснованностью и т.д.)

#### Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь- 2012, Минск: Национальный статистический комитет РБ, 2012. — 634с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

А.И. Мосалёв  
*Муромский институт Владимирского государственного университета*  
*602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23*  
*E-mail: economicsmivlgu@gmail.com*

### **Неопределенности в инновационном развитии российской экономики**

Вопрос инновационного развития экономики России имеет особый характер. Прежде всего, это определяется структурой хозяйства. Экономика, выстроенная на добыче и продаже энергоресурсов, не делает существенный вклад в развитие общества, формирования его потребностей, условий комфортного проживания и развития.

В силу политических коллизий 90-х годов, отсталость в научном секторе приводит к печальным последствиям, которые приходится наблюдать сегодня. Это проблемы с освоением космоса, авиацией, моральным устареванием отечественной продукции и пр.

Инерция падения социально – экономической, технологической баз, к сожалению, сдерживается всё меньше. Приходится констатировать, что большое количество людей проявляют пассивный интерес к данной проблеме.

Предпринимаемые, в настоящее время, попытки Правительства стимулировать инновационную активность в предпринимательском, научном, общественном секторе, имеет фрагментарный, бессистемный характер. Это четко прослеживается через частое противоречие в нормотворчестве, пропедевтике, связи бизнес-сообщества и образовательных и научно-исследовательских учреждений.

Проблема тотальной коррумпированности, нарастающие конфликты внутри социальных групп (даже одного вероисповедания, уровня дохода) и просто размывания общечеловеческих ценностей, элементов культуры приводят к тому, что государство терпит поражение не только на политической арене, но и экономическом пространстве.

Исторически, творческое развитие человека всегда было приоритетным для России, но, к сожалению, всё попытки трансформаций наталкивались на нечто неопределённое. Вероятно, это национальное, культурное массовое самоопределение, которое подавляет частную инициативу. Идеи таких известных общественных деятелей и политических экономистов, как Ю. Крижанича, И.Т. Посошкова, В.В. Розанова, Й.А. Шумпетера дают нам основание придерживаться данной точки зрения.

Таким образом, следует полагать, что инновационная неопределённость экономики России это и историческая данность и результат постоянных трансформаций внутренней и внешней политики.

Должны быть системные изменения, имеющие сбалансированный характер во всех сферах жизни каждого человека, а не проводиться в целях просто абстрактных изменений или в угоду отдельным группам политических сил. Это и послужит катализатором экономического и инновационного развития России.

Ю.Д. Мякишев  
*Муромский институт Владимирского государственного университета*  
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23  
E-mail: *economicsmivlgu@gmail.com*

### **Проблемы «бегства капитала» из России**

«Бегство капитала» – это вывоз капитала в денежной и товарной форме за границу и размещение его там с целью получения прибыли. Причем чаще всего этот капитал не возвращается в страну происхождения и имеет криминальное начало.

В связи с этим, одной из основных целей «бегства капитала» является «отмывание грязных денег», а также уклонение от налогов, которые в России имеют довольно высокие ставки.

Главной причиной оттока капитала является нестабильность экономической и политической сфер жизни общества. Собственники капитала стремятся получать максимально возможную прибыль с минимальными рисками. Колебания в экономике страны не внушают доверия, более того, вызывают беспокойства даже не о получении прибыли, а о сохранности капитала.

Существует много различных форм и каналов «утечки капитала», как правило, в большинстве своём они нелегальные, противозаконные. Они нарушают валютные законодательства многих стран мира и отрицательно влияют на экономики стран, откуда капитал «убегает».

Это отрицательное влияние проявляется в появлении проблем во всех сферах жизни общества: политической, экономической и социальной, а также повышают уровень коррумпированности и преступности в стране.

«Бегство капитала» из России имеет несколько особенностей, характерных именно для нашей страны. Одной, из которых является утечка природных ресурсов, которая занимает существенную часть в общем оттоке капитала. Вторая особенная черта – высокие масштабы вывоза промышленного капитала по толлинговым схемам. Такие схемы помогают избежать НДС.

Причины «бегства капитала» из России кроются в нестабильности политики и экономики в нашей стране, а так же в отсутствии благоприятного инвестиционного климата. По оценкам экспертов, масштабы оттока капитала из России очень велики и за последние несколько лет стабильно увеличиваются, хотя экономисты страны прогнозируют снижение уровня «утечки капитала». Говоря о 2012 году, в январе чистый отток капитала из России составил около 17 млрд. долларов. Таким образом, капитал бежит из страны гораздо быстрее, чем в конце прошлого года. Как утверждают аналитики, одной из причин январского оттока капитала стало укрепление курса рубля, хотя и очень слабое – всего лишь на 0,6% к «расширенной» корзине валют всех торговых партнеров России. За первый же квартал 2012 года чистый вывоз капитала из России частным сектором достиг 35,1 млрд. долларов. По оценке министра финансов Антона Силуанова, отток капитала из России в 2012 году должен составить порядка 40 млрд. долларов.

Имеются три основных пути решения проблемы: либерально-рыночный, либерально-административный и административный. Во времена СССР страна шла по административному пути. Правительство России избрало либерально-административный путь (путь «кнута и пряника»). Но следует отметить немаловажный момент, наша страна стремится к уменьшению доли административной составляющей в этом пути, то есть стремится к выбору либерально-рыночного пути, которым пользуются страны развитого мира.

Способы решения проблемы необходимо выбирать посредством анализа причин ее возникновения. То есть основная задача России состоит в повышении инвестиционной привлекательности и улучшении инвестиционного климата.

Важным инструментом в борьбе с «бегством капитала» является валютное законодательство. Оно помогает отследить нелегально «утекший» капитал и предусматривает ограничения на вывоз капитала вообще, а уголовный кодекс Российской Федерации предусматривает наказание за нарушение валютного законодательства России. Увеличение ответственности за незаконный вывоз капитала может быть полезным в ограничении оттока денежных средств.

В последнее время очень активно обсуждается вопрос экономической амнистии. Он довольно противоречив. С одной стороны, с ее помощью можно искусственно сократить долю нелегально вывезенного капитала, облачив его в легальную форму, тем самым улучшить репутацию страны. Банк России, конечно, получит определенный процент от этой суммы, но, с другой стороны, он всё равно ничтожно мал по сравнению с объемом «убежавшего капитала». К тому же экономическая амнистия не сократит общего объема оттока капитала.

## **Совершенствование деятельности образовательного учреждения на основе стратегического анализа**

На сегодняшний день наша страна окончательно перешла к системе рыночных отношений. Этот переход затронул и сферу образования, в результате чего возникла необходимость искать новые инновационные пути развития рынка образовательных услуг.

Актуальность использования методов стратегического анализа в управлении деятельностью образовательного учреждения обусловлена прежде всего усилением конкуренции на современном рынке образовательных услуг.

Для этого необходимо владеть современными методиками стратегического анализа, уметь выбирать наиболее подходящие из них и соблюдать технологии их использования во избежание ошибок.

Главная цель настоящего исследования – рассмотреть аспекты деятельности НОУ ВПО ТИУиЭ в контексте рыночного окружения, используя различные методики стратегического анализа и оценить конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг.

Задачи исследования:

1. Выбор и обоснование метода исследования.
2. Стратегический анализ деятельности НОУ ВПО ТИУиЭ.
3. Оценка конкурентоспособности на рынке образовательных услуг.

Объект изучения – НОУ ВПО ТИУиЭ.

Предмет изучения – положение НОУ ВПО ТИУиЭ на рынке образовательных услуг г. Таганрога.

Развитие рыночных отношений и изменения внешней среды обусловили появление в 70-х годах XX века методов стратегического планирования, которые в настоящее время рассматриваются как некий стандарт рыночного мышления современного руководителя.

В основе такого планирования - стратегический анализ, который должен дать реальную оценку собственных ресурсов и возможностей применительно к состоянию (и потребностям) внешней среды, в которой работает образовательное учреждение. На основе этого анализа создается база для принятия управленческих решений, формируется концепция управления образовательным учреждением, происходит рациональный выбор стратегий из множества вариантов [1].

Одним из методов проведения стратегического анализа является SWOT-анализ. SWOT анализ позволяет сформулировать в виде логически согласованной схемы взаимодействия сил, слабостей, возможностей и угроз. В качестве актуальных, можно выделить следующие основные направления развития SWOT анализа:

- отображение в модели динамических изменений фирмы и ее конкурентной среды.
- учет результатов анализа фирмы и ее конкурентной среды с использованием классических моделей стратегического планирования.
- разработка SWOT моделей с учетом различных сценариев развития ситуаций на рынке.

Как правило, SWOT-анализ проводится с помощью вспомогательных таблиц (матриц) [2].

SWOT-анализ применяется для: анализа факторов конкурентного окружения планирования и реализации стратегии; конкурентной разведки.

Существует несколько основных правил проведения SWOT-анализа:

Правило 1. Необходимо тщательно определить сферу каждого SWOT анализа.

Правило 2. Следует понять различия между элементами SWOT: силами, слабостями, возможностями и угрозами.

Правило 3. Необходимо быть объективным и использовать разностороннюю входную информацию.

Правило 4. Следует избегать пространных и двусмысленных заявлений [3].

С учётом всех вышеперечисленных особенностей был проведён SWOT-анализ НОУ ВПО ТИУиЭ, одного из наиболее успешных профильных ВУЗов города Таганрога. Результаты анализа представлены в таблице.

Таблица 1

**Балльный SWOT-анализ**

Внешняя среда	Внутренняя среда								
	Слабые стороны (СЛС)				Сильные стороны				
	Негосударственное учреждение	Высокая стоимость обучения	Отсутствие общежития	Итого	Профильный ВУЗ	Широкий перечень специальностей	Наличие всех форм обучения	Итого	Всего
Возможности (ВО)									
Востребованность специальностей	+2	+1	+1	+4	+3	+3	+3	+9	+13
Ограниченный приём на специальности в гос. ВУЗах	+3	+1	0	+4	+3	+3	+1	+7	+12
Более высокая стоимость обучения в некоторых ВУЗах	0	+2	+1	+3	+1	+1	0	+2	+5
Угрозы (УГ)									
Демографическая яма	-1	-2	0	-3	0	-1	0	-1	-4
Финансовый кризис	-2	-3	-2	-7	-1	-2	-1	-4	-11
Законодательные ограничения	-2	-1	0	-3	0	0	0	0	-3
Итого	0	-2	0	-2	+6	+4	+3	+13	+12

По результатам проведённого исследования можно сделать вывод о высокой конкурентоспособности НОУ ВПО ТИУиЭ. Данное образовательное учреждение успешно поддерживает свои конкурентные позиции на рынке и способно поддержать свой статус в условиях динамично развивающейся внешней среды.

**Литература**

1. Балыхин, Г.А. Управление развитием образования: организационно-экономический аспект. М.: Экономика, 2003.– 428 с.
2. Панкрухин, А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании. Учебное пособие. М.: Интерпракс, 1995. – 240 с.
3. Смирнов, И.П. Теория профессионального образования. М., 2006. – 320 с.

Ю.С. Пиньковецкая  
Ульяновский государственный университет  
г. Ульяновск, ул. Л. Толстого, д. 42  
E-mail: judy54@yandex.ru

## Этапы становления предпринимательства в Российской Федерации

В экономике Российской Федерации и ее регионов в последние годы существенно выросла роль предпринимательских структур. Рассмотрение вопросов дальнейшего развития предпринимательства не возможно без понимания генезиса формирования и становления этого сектора экономики в нашей стране. В докладе приведены некоторые аспекты эволюции предпринимательских структур, начиная с середины восьмидесятых годов двадцатого века до настоящего времени. При этом актуальным представляется определение основных этапов становления и развития предпринимательства.

Вопросам развития предпринимательства и его периодизации уделено значительное внимание в публикациях таких отечественных авторов, как: Бойко И.П., Виленский А.В., Лапуста М.Г., Орлов А.В., Попов А.И., Рыбина М.Н., Тимошина Т.М., Сидоровича А.В. [1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9].

Исследования генезиса развития предпринимательских структур основывались на оценке тенденций изменения ряда основных признаков и показателей, характеризующих особенности зарождения и функционирования предпринимательства за период с 1985 по 2011 годы. В процессе исследований автор использовал данные Федеральной службы государственной статистики [10], региональных органов статистики, материалы Интернет, результаты научных исследований и публикаций.

Основными классификационными признаками и показателями являлись: законодательная база, источники финансирования, наличие собственных или арендованных средств производства, институциональное обеспечение, доли предпринимательских структур в общем объеме производства и общей численности экономически активного населения по Российской Федерации.

Проведенные исследования позволили автору установить в рассматриваемом периоде четыре этапа развития предпринимательских структур:

- первый этап, который может быть назван начальным, включает 1985-1991 годы;
- второй этап, называемый этапом трансформации, соответствует 1992-1998 годам;
- третий этап или этап становления включает 1999-2007 годы;
- четвертый этап, который начался в 2008 году и продолжается до настоящего времени, должен стать этапом ускоренного развития предпринимательства.

В таблице приведены основные признаки и показатели, характеризующие каждый из выделенных этапов.

Дальнейшее развитие законодательной базы предпринимательства должно предусматривать учет особенностей предпринимательских структур, и в частности снижение объемов учетных и отчетных документов, совершенствование институционального обеспечения, формирование стратегии повышения эффективности этого сектора экономики.

Экономический кризис, начавшийся в 2008 году, затронул и предпринимательские структуры. Объемы их производства уменьшились в 2009 году. Однако уже по итогам 2010 года, как количество предприятий, так и объемы производства превысили докризисный уровень. Необходимо отметить, что как показали исследования автора [6] в 2010 году существенно возросли объемы инвестиций в основной капитал. Это можно объяснить тем, что в условиях усилившейся конкуренции, предприятия вынуждены были больше внимания уделять своему переоснащению. Интересно отметить, что это отношение инвестиций в основной капитал к заработной плате работников стало ближе к соответствующим значениям, характерным для предпринимательских структур стран Европейского Союза.

Таким образом, за относительно короткий промежуток времени, менее 25 лет в нашей стране сформировался принципиально новый сектор экономики. Этот сектор играет важную роль в эко-

номике Российской Федерации. На его долю приходится значительная часть объема производства товаров и услуг, в этом секторе занята почти треть экономически активного населения. Пройдя ряд этапов в своем развитии предпринимательские структуры доказали свою высокую эффективность, динамичность, способность чутко реагировать на изменения конъюнктуры.

Таблица 1

**Характеристика этапов развития предпринимательства**

Признаки и показатели	Этап			
	1	2	3	4
Законодательная база	Регламентировала отдельные аспекты деятельности	Регламентировала большинство аспектов деятельности	Развитие и уточнение некоторых аспектов деятельности	Определены взаимоотношения с государственными структурами, дополнено законодательство
Источники финансирования	Одолженные и собственные средства	Собственные средства, банковские кредиты, заемные средства	Собственные средства, банковские кредиты, средства полученные из специализированных фондов	Собственные средства, банковские кредиты, средства полученные из специализированных фондов, инвестиции по программам
Средства производства (Помещения, оборудование, технологии)	Арендные	Арендные, приватизированные, частично собственные	Собственные, арендованные, коллективного пользования	Собственные, арендованные, коллективного пользования, лизинг, аутсорсинг
Институциональное обеспечение	Отсутствует	Появляются некоторые институты	Активное формирование институтов на всех уровнях управления	Совершенствование институтов и улучшение их координации
Доля в объеме производства, %	10,0	18,0	30,2	34,0
Доля в численности работников, %	5,0	17,0	30,3	28,4

Литература

1. Бойко, И.П., Мессенгиссер, М. Российские малые предприятия: история, тенденции, перспективы. – М.: Наука, 2005.– 239 с.
2. Виленский, А.В. Этапы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики, 1996. № 7.– С. 30 – 38.
3. Курс экономической теории / под ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2001.– 832 с.
4. Лапуста, М.Г., Старостин, Ю.Л. Малое предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 2004.– 454с.
5. Орлов, А.В. О малом бизнесе в России.– М.: Международный университет (в Москве), 2003.– 160 с.
6. Пиньковецкая Ю.С. Малое и среднее предпринимательство: достигнутый уровень и инструменты анализа. - Saarbrücken (Germany): Lambert Academic Publishing, 2012. 172 с.
7. Попов, А.И. Экономическая теория. СПб.: Питер, 2006. 544 с.
8. Рыбина, М.Н. Основные этапы становления малого предпринимательства в условиях современных радикальных рыночных реформ в России // Менеджмент в России и за рубежом, 2001. №2. С. 44-59.
9. Тимошина Т.М. Экономическая история России. - М.: Юстицинформ, 2008. 424 с.
10. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/> (дата обращения: 10.04.2012).

### Анализ котировок акций с помощью моделей теории детерминированного хаоса

Одним из инструментов технического анализа является теория детерминированного хаоса. Данная теория рассматривает рынок как нелинейную динамическую систему, что затрудняет возможность предсказания. В теории детерминированного хаоса изучается порядок хаотической системы, которая выглядит случайной, беспорядочной. При этом теория хаоса помогает построить модель такой системы, не ставя задачу точного предсказания поведения хаотической системы в будущем.

Наука хаоса предлагает три основных принципа для изучения рынков

1) *Все в мире следует путем наименьшего сопротивления.* Рынки подобны реке. Они поминутно выбирают пути наименьшего сопротивления.

2) *Путь наименьшего сопротивления определяется структурой, которая всегда обусловлена причинами и обычно невидна.* Поведение реки зависит от основной структуры русла реки. Многие трейдеры, которые продолжают следовать одним и тем же поведенческим моделям, терпят убытки. Устойчивые изменения наступают только тогда, когда вы изменяете русло реки, ее основную структуру.

3) *Основная и обычно невидимая структура всегда может быть определена и изменена.* Вы можете изменить поток вашей торговли. Чтобы это сделать легко и навсегда, вы должны работать с основной структурой, а не с поведением, создаваемым этой основной структурой [1].

Базовая концепция, выводимая из этих трех принципов, состоит в следующем: трейдеру необходимо научиться сначала распознавать основную структуру, которая движет торговлей, а затем изменить ее так, чтобы создать то, что он действительно хочет от рынков.

Многу анализируется пять моделей теории детерминированного хаоса: аллигатор, фрактал, удивительный осциллятор, рыночное ускорение, торговля в зоне.

**Аллигатор.** Один из приемов доходной торговли – заключать только сделки с наибольшим потенциалом. Базовая стратегия на основе аллигатора: необходимо подождать, чтобы тренд подтвердил себя, создав фрактал, который размещен выше/ниже *пасти аллигатора*. Следует рассматривать фрактал как момент первого входа в рынок, а затем двигаться в этом направлении в течение любого из сигналов пяти измерений, включая сделки в зонах. Первая стоп-заявка для выхода из позиции ставится непосредственно внутри *зубов аллигатора* с помощью ордера «Стоп только по закрытию» для дневного интервала и «Стоп только по закрытию» для закрытия бара другой временной структуры. *Челюсть аллигатора* – это линия цены, которая была бы справедлива, если бы не поступала новая информация. Зубы аллигатора – это линия баланса для временного периода, который лежит на один порядок ниже (приблизительное соотношение – пять к одному). Стратегия торговли при помощи аллигатора заключается в следующем. Когда челюсть, зубы и губы закрыты или переплетены, аллигатор спит. Чем дольше он спит, тем более голодным он становится. Когда он просыпается после длительного сна, то он очень голоден и охотится за ценой (пища аллигатора) значительно дольше, потому что, чтобы наполнить его желудок, ему требуются более высокие цены. Когда аллигатор получил достаточно, он начинает закрывать свою пасть и теряет интерес к еде. Не надо предпринимать никаких действий, когда аллигатор находится в состоянии дремоты, и следует возвращаться на рынок лишь тогда, когда аллигатор начинает просыпаться. При первом входе необходимо ждать до тех пор, пока внутри челюсти не появится фрактал. После появления первого фрактала надо использовать каждый сигнал всех пяти измерений в этом направлении. Например, если цена выше пасти аллигатора, то использовать только сигналы на покупку и не занимать короткие позиции. При восходящей тенденции надо ставить стоп-заявки для фиксации прибыли. При нисходящей тенденции надо использовать только сигналы к продаже, которые лежат ниже пасти аллигатора. Таким образом, выше пасти открываются позиции на покупку, а ниже

пасти занимают короткие позиции. Данная стратегия гарантирует то, что инвестор не пропустит определенный тренд [2]. При комбинировании всех пяти моделей аллигатор ясно показывает, какие сигналы использовать, а какие нет.

**Фрактал** – это геометрическая фигура, определенная часть которой повторяется снова и снова (самоподобие). Наиболее благоприятны для извлечения прибыли периоды, когда цены на рынках изменяются в соответствии с определенным трендом. Поэтому первая задача заключается в том, чтобы не упустить ни одного значительного тренда. Фрактал – это первый сигнал, который следует учитывать после того, как аллигатор начинает пробуждаться. Техническое определение фрактала – это серия из минимум пяти последовательных баров, в которой перед самым высоким максимумом и за ним находятся по два бара с более низкими максимумами (противоположная конфигурация соответствует фракталу для продажи). Для фрактала на покупку анализируются только максимальные значения баров, для фрактала на продажу – минимальные значения баров. Существует возможность усовершенствовать торговлю, зная, как изменятся поведенческие функции фрактала, когда рынок сдвинется от максимума к минимуму и обратно. Роль, которую играет фрактал, зависит от его места по отношению к пасти аллигатора [3].

**Удивительный осциллятор** (АО – *astonishing oscillator*) является наилучшим индикатором движущей силы на фондовых рынках. Он точно показывает, что происходит в текущий момент времени с движущей силой рынка. Удивительный осциллятор образует три типа сигналов: «*блюдец*», «*пересечение нулевой линии*» и «*два пика*». Важно помнить, что не стоит использовать сигналы АО до тех пор, пока не появится первый фрактал на покупку за пределами пасти аллигатора. Удивительный осциллятор является простым и элегантным индикатором, но в тоже время трейдер вполне может добиться успеха, торгуя на фондовом рынке только с его помощью.

**Рыночное ускорение** (АС – *acceleration*) – это четвертое измерение, используемое при анализе рынка. Цена – это последний элемент, который изменяется. Прежде чем изменится цена, изменяется движущая сила рынка, а перед тем, как движущая сила изменяет свое направление, ускорение движущей силы должно замедлиться и дойти до нуля. Затем она начинает ускоряться в противоположном направлении до тех пор, пока цена не начнет изменять направление. АС позволяет измерить ускорение и замедление текущей движущей силы. Рыночное ускорение будет изменять направление перед изменением движущей силы, а движущая сила будет изменять свое направление перед изменением цены. Таким образом, можно использовать данный сигнал как первый определитель того, куда направляется рынок. Если АС выше нуля, то обычно бывает легче для ускорения продолжить движение вверх (и – наоборот, когда ниже нуля). В отличие от АО, пересечение нулевой линии не представляет собой сигнала. Когда движущая сила и ускорение направлены в одну сторону, это означает, что движущая сила не только изменяется в этом направлении, она еще и увеличивает скорость в этом направлении. Это лучшее, что только можно придумать: рынок движется в определенном направлении и одновременно набирает скорость.

Модель «**торговля в зоне**» используется для агрессивной торговли, чтобы максимизировать доходы от инвестиций. Данная модель позволяет инвестировать в пределах реальных возможностей, но только тогда, когда ситуация на рынке позволяет получать максимальную прибыль. Зона определяется движущей силой и рыночным ускорением. Если они не синхронны, то это означает нахождение в переходной зоне. Зона покупки определяет сильный бычий рынок, зона продажи определяет сильный медвежий рынок, а переходная зона, когда нужно проявлять осторожность, указывает на рынок, который находится в переходной фазе [4].

#### Литература

1. Fritz Robert. *The Path of Least Resistance*. – Ballantine Books, 1989. – 320 с.
2. Вильямс, Билл. Новые измерения в биржевой торговле; как извлечь прибыль из хаоса: рынки акций, облигаций и фьючерсов. – М.: ИК Аналитика, 2000. – 156 с.
3. Найман Эрик Л. *Мастер-трейдинг: секретные материалы*. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 320 с.
4. Вильямс Билл. *Торговый Хаос*. – М.: ИК Аналитика, 2000. – 198 с.
5. Швагер Д. *Технический анализ, третье издание*. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 805 с.

### **Развитие малого бизнеса как механизм борьбы с бедностью**

Малое предпринимательство рассматривается ООН и Международной Организацией Труда как одно из стратегических направлений борьбы с бедностью. Для преодоления бедности ставится задача обеспечения малым и микропредприятиям условий для перехода от политики выживания к политике развития: «Если улучшить условия, в которых действуют малые предприятия, чтобы позволить им начать процесс своего развития вместо борьбы за выживание, то их потенциал в области создания занятости мог бы стать ключевым элементом стратегии снижения масштабов нищеты».

В официальных документах, принимаемых в России, вопросы развития малого предпринимательства в контексте борьбы с бедностью практически не ставились. Недостаточно оценивалось значение малых предприятий для обеспечения устойчивого экономического и социального развития страны, сокращения бедности, снижения социальной напряженности в обществе.

Сегодня в российской экономике наметились положительные тенденции, подающие надежду на улучшение общей среды деятельности субъектов малого предпринимательства. Особую значимость приобретает вопрос эффективного включения ресурса малого бизнеса в ускорение экономического роста страны, борьбы с бедностью и улучшения социального климата в обществе.

Социальные функции малого предпринимательства связаны, во-первых, со смягчением социальной напряженности и демократизацией рыночных отношений, поскольку именно малое предпринимательство является фундаментальной основой формирования среднего класса. Во-вторых, социальная функция обусловлена меньшей стоимостью создания рабочих мест, чем в крупном бизнесе (разница до 10 раз). Поэтому развитие малого предпринимательства можно использовать в качестве эффективного и более дешевого инструмента создания новых рабочих мест в целях борьбы с бедностью и снижения уровня безработицы. В-третьих, – это содействие вовлечению в процесс общественного производства трудовых ресурсов, мало используемых другими категориями работодателей (пенсионеров, студентов и учащихся, инвалидов).

Как уже не раз отмечалось, причины российской бедности состоят, прежде всего, в вялой адаптации национальной экономики к процессам глобализации, неконкурентоспособности целых отраслей и производств, низкой производительности труда и слабой его организации, превалировании низкооплачиваемых рабочих мест и дефиците специалистов требуемой квалификации. В целом, необходимо констатировать, что сложившаяся в стране модель бедности - прежде всего результат низкого уровня доходов от занятости. Факторы, связанные с крайне неудовлетворительной ситуацией на рынке труда, низким качеством рабочих мест, являются доминирующими среди причин дифференциации семей по статусу бедности.

Для условий России необходима разработка специальной программы борьбы с бедностью, которая должна быть направлена, в первую очередь, на экономический рост и проведение необходимой промышленной политики для создания условий обеспечения продуктивной занятости. Конечно, связь между экономическим ростом и сокращением бедности есть. Однако динамичный экономический рост и снижение уровня бедности необходимо рассматривать как единую проблему, неразрывно связанную с системой социальной защиты населения.

В ускорении роста экономики России, влияния на преодоление бедности особое место занимает малое предпринимательство. Малое предпринимательство - необходимый элемент рыночной экономики, позволяющий решать важные социально-экономические задачи. Это подтверждается опытом развитых стран, где малый бизнес занимает прочные позиции в развитии национальных хозяйств.

С 1 января 2008 года действует новый федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором сформулировано и законодательно определены понятия малого и среднего бизнеса. Когда определились с предметом регулирования, стали вырисовываться и возможные варианты его поддержки, развития, защиты. Развитие малого бизнеса стало национальным приоритетом.

Если государство проявило «политическую волю» и решило вплотную заняться развитием малого и среднего бизнеса, значит должна быть четко сформулированная программа действий и механизмов поддержки такого развития. К механизмам поддержки и развития малого предпринимательства необходимо отнести следующие:

1) **Механизм государственной поддержки** малого бизнеса, заключающейся в реализации программ развития и поддержки предпринимательства, принятых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, взаимодополняющих друг друга и финансово обеспеченных. Здесь следует отметить необходимость строгого соблюдения принятых законов и постановлений на всех уровнях власти для исполнения программных мероприятий. Зачастую наблюдается явление, когда нестыковки в законах, принятых на федеральном и региональном уровнях, служат причиной «провала» программы поддержки малого предпринимательства в регионах.

2) **Развитая инфраструктура** поддержки и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства: коммерческие банки, торговые ассоциации, фонды, учебные учреждения и др. Действиями их становятся: прямое финансовое субсидирование; льготное кредитование; страхование и гарантирование кредитов; предоставление льгот по налогообложению и аренде; передача малым предприятиям части акционерного и муниципального имущества; предоставление выгодных отраслевых и муниципальных заказов; упрощенная регистрация и лицензирование деятельности; юридический и экономический льготный консалтинг; содействие в подготовке кадров для работы в условиях рыночной экономики.

3) **Правовые механизмы** регулирования малого предпринимательства. Формирование цивилизованного предпринимательского пространства невозможно без законодательного закрепления действий, мотивирующих предпринимательскую активность.

4) **Финансовые механизмы** воздействия государства на становление и развитие малого бизнеса, которые представляют собой систему льгот в налогообложении, ускоренную амортизацию, резервирование поставок для государственных нужд и т.д. Таким образом, одним из важнейших направлений, способствующих развитию малого бизнеса, является совершенствование его финансового механизма с целью создания благоприятных финансово-экономических условий, необходимых для обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов малого бизнеса.

5) **Механизмы кредитно-финансовой поддержки** малого бизнеса, в том числе механизм страхования кредитов, общества взаимного кредитования и страхования малых предприятий.

6) Одним из важных механизмов является маркетинговая служба товаров и услуг малых предприятий. Это – **информационная и финансовая поддержка** рекламно-выставочной деятельности малых отраслевых предприятий на республиканском, федеральном и международном уровне.

7) **Информационные механизмы.** В целях привлечения инвестиций существенную роль играет информационная база источников внешнего финансирования, различных фондов поддержки науки, фермеров, экологии, образования.

8) **Механизмы импорта и экспорта товаров.** В России нет идеологии, нет концепции и инструментов поддержки экспорта, в отличие от большинства развитых стран, где имеются специальные структуры по поддержке экспорта и поощрению инвестиций в экономику городов. Для решения данной проблемы необходимо наличие различного рода экспортных кредитов, налоговых льгот, грамотное использование финансовых инструментов по поддержке экспорта инвестиций и др.

9) **Механизмы управления.** В основе процесса развития малого бизнеса в условиях рыночной экономики лежат системы планирования, учета и контроля, финансирование малого предпринимательства, инновационная и инвестиционная деятельность, государственная поддержка, эффективность которых существенно зависит от применяемого механизма управления.

**10) Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров** для малого и среднего предпринимательства со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Работники малого предпринимательства имеют высокий уровень мотивации в достижении успеха, а также возможности реализовать свои идеи, проявить свои способности. Малый бизнес дает средства к существованию большему количеству людей, чем крупный. Он обладает значительным потенциалом в сфере трудоустройства населения, вовлечения в производство резервов рабочей силы, которые не могут быть использованы в крупном производстве из-за его технологических и иных особенностей.

Но лишь 17 % трудоспособного населения работают в малом бизнесе – это один из самых низких показателей в мире, и он не меняется уже более 10 лет 30 млн. россиян находятся за чертой бедности. А ведь среди бедняков немало тех, кто мог бы самостоятельно вывести себя из этого униженного состояния, будь на то условия. Рецепт победы над бедностью не в том, чтобы разделить общественные богатства «по справедливости». «Народный рецепт» борьбы с бедностью – развитие малого бизнеса. Это реальный шанс на лучшую жизнь для каждого россиянина. Крупным и растущим средним предприятиям необходим «бурлящий слой» малых фирм, конкурирующих за контракт, конкурирующих в качестве. Но этих малых компаний практически нет.

Несмотря на проблемы, связанные с экономическим кризисом, правительство Российской Федерации и региональные власти планируют не уменьшать финансирование малого бизнеса, а поддерживать **малый бизнес в 2012 году** даже в большем размере.

«Надо честно признать: государству в одиночку не справиться с бедностью» – считает Дмитрий Медведев. Основа преодоления бедности – это экономический рост. Рост должен быть обеспечен в первую очередь развитием малого и среднего бизнеса как основного приоритета государственной политики.

В.В. Федина  
*Муромский институт Владимирского государственного университета*  
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23  
E-mail: fedina60@mail.ru

## **Регулирование и перспективы развития бухгалтерского учета в России**

Механизм регулирования бухгалтерского учета в ближайшие два года будет полностью изменен. В условиях рыночной экономики государство должно обеспечить такую систему регулирования, которая будет гарантировать защиту прав всех взаимодействующих структур в сфере бухгалтерского учета.

На сегодняшний день в российской практике применяется два комплекта правил. Это МСФО для консолидированной отчетности и федеральные стандарты для отчетности юридических лиц.

В Российской Федерации разработан план развития бухгалтерского учета и отчетности на основе Международных стандартов финансовой отчетности до 2015 года. [2]. В Плане определены меры, которые будут предприняты по национальным стандартам, а именно:

- повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- развитие профессии;
- международное сотрудничество.

Отчетность, которую компании составляют по этим правилам, будет приближена к МСФО.

Современное ведение бизнеса требует, чтобы предприятия всех стран составляли внешнюю отчетность по единым стандартам, на понятном международном языке бизнеса.

На территории Российской Федерации в 2012 году введены 63 документа МСФО: 37 международных стандартов финансовой отчетности и 26 разъяснений к ним, утвержденных приказом Минфина России от 25.11.11 № 160н. [2]. Экспертизу применимости МСФО на территории РФ проводил специальный экспертный орган - Фонд «Национальный совет по стандартам финансовой отчетности».

Эти МСФО и разъяснения к ним действуют в отношении финансовой отчетности за 2012 год. Журнал «Бухгалтерский учет» стал официальным печатным изданием МСФО.

С 01.01.2012 января все публичные акционерные общества, страховые компании и банки будут обязаны вести учет и составлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО. Через год к ним присоединятся субъекты, предоставляющие финансовые услуги, кроме страхования и пенсионного обеспечения, а также негосударственного пенсионного обеспечения. Начиная с 2014 года — субъекты, занимающиеся вспомогательной деятельностью в сферах финансовых услуг и страхования. Планируется, что к 2016 году будет осуществлен полный переход на МСФО.

Существенные изменения процесса ведения бухгалтерского учета произойдут в 2013 году. Это связано с принятием нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011. Он также способствует активации применения МСФО в России и дальнейшему развитию нашей системы бухгалтерской и финансовой отчетности.

Изменения, внесенные в формы бухгалтерской отчетности, направлены на сближение российского и международного учета. Новые формы бухгалтерской отчетности организаций утверждены приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н.

Новый закон закрепляет основы рыночного бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет - формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности [1].

Также уточнены объекты бухгалтерского учета экономического субъекта. К ним относятся: факты хозяйственной жизни; активы; обязательства; источники финансирования его деятельности; доходы; расходы; иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

Кроме этого, новый закон вводит новый механизм регулирования бухгалтерского учета через стандарты бухгалтерского учета. Можно выделить три группы.

К первой группе относятся федеральные стандарты. Они регулируют требования к учетной политике, к документам бухгалтерского учета и документооборота, счета бухгалтерского учета и порядок применения, образцы форм, упрощенные способы ведения бухгалтерского учета.

Во вторую группу включают отраслевые стандарты, которые устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности.

Третья группа – это стандарты экономического субъекта. Их разрабатывают организации самостоятельно и по своему усмотрению, но в случае их принятия они носят обязательный характер для всех его подразделений, включая филиалы и представительства.

Существующие на сегодняшний день положения по бухгалтерскому учету, принятые в начале 2000 года, требуют серьезной доработки с целью их сближения с МСФО. Это относится к ПБУ 6/01 «Основные средства», ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Обновленный бухгалтерский учет должен стать эффективным инструментом создания качественной, полезной и востребованной информации.

Применение МФСО имеет свои плюсы, а именно предприятия начинают «разговаривать» на едином языке бизнеса. Однако, мировой кризис 2008—2009 гг. показал, что они далеки от совершенства, поэтому российским предприятиям необходимо сочетать международные стандарты и положительный национальный опыт ведения бухгалтерского учета.

#### Литература

- 1.Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 ФЗ от 06.12.2011 / [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
- 2.План развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2012-2015 годы на основе Международных стандартов финансовой отчетности / [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)

### **Приоритеты инвестиционных ожиданий на рынке электроэнергетики**

Капитализация компании – один из наиболее наглядных и обобщающих показателей, с которым сталкивается потенциальный инвестор при выборе объекта будущих инвестиций. Данный показатель формируется под воздействием как внешних факторов, в частности макроэкономических показателей, степенью развитости инфраструктуры (в т.ч. рынка ценных бумаг, банковской системы), волатильности законодательства и его соответствия реалиям рынка, конкурентоспособности продукции, так и внутренних – финансовых показателей, операционной деятельности, уровня корпоративного управления, маркетинга. Как правило, инвестора интересует не столько текущие показатели, сколько возможные перспективы в будущем. Значительный интерес вызывает ориентированный на среднесрочную перспективу (3 - 10 лет) анализ потенциальных моделей развития, так как уже на данной стадии возможно выделить ряд критических ограничений, принятие которых ведет за собой срыв планов (или внесение в них существенных поправок).

Состояние электроэнергетики в конце 90-х гг. оценивалось экспертами как неудовлетворительное и представляло серьезную угрозу экономической безопасности страны (*износ генерирующего оборудования превысил 65-80%, а электросетей - 63%, потери электричества в сетях составляли порядка 14%, платежная дисциплина находилась в катастрофическом состоянии, уровень субсидирования колебался на уровне 40% от общего объема отпущенной электроэнергии, средний расход топлива на электростанциях в 1,5 раза превышал расходы современных паровых установок*), что предопределило необходимость многоплановой реструктуризации отрасли. Основой перехода от стратегии выживания к стратегии развития была инвестиционная направленность энергетической политики. Либерализация рынка в этом случае выступила в качестве наиболее оптимального инструмента повышения эффективности работы отрасли и как следствие, ее инвестиционной привлекательности. Действительно, переход к конкурентному рынку в перспективе может создать необходимые условия для создания благоприятного инвестиционного фона, так как с одной стороны, конкурентная борьба включает реальные, а не административные механизмы повышения эффективности и снижения затрат в отрасли, что создаст дополнительные резервы для накопления инвестиционных ресурсов (*обновление производственных фондов; построение вертикально-интегрированных цепочек; расширение и диверсификацию бизнеса; консолидацию производства с финансовыми институтами*). С другой - формирование цен на основе текущего баланса спроса и предложения позволит преодолеть сложившиеся в последнее десятилетие ценовые тенденции, негативно влияющие на собственные возможности компаний и коммерческие перспективы отрасли для частных инвесторов (перекрестное субсидирование). Либерализация должна была придать импульс развитию капитализации энергетических компаний, доходность на вложенный капитал которых будет превышать среднерыночную (с учетом изношенности основных фондов, данный эффект сможет проявиться только в долгосрочной перспективе).

Также стратегических инвесторов привлекали (а) следующие особенности отрасли и (б) соответствующие долгосрочные перспективы:

1) (а) электроэнергетика растет опережающими темпами по сравнению с ростом ВВП, в периоды снижения экономической и деловой активности проявляет большую, чем другие сферы экономики устойчивость; (б) реализация масштабных инвестиционных программ по вводу новых мощностей, развитию транспортных и распределительных сетей, сбытовой инфраструктуры, повышению надежности теплового хозяйства;

2) (а) высокая уязвимость тарифов от цен на природный газ (удорожание на 15% и более к 2015 – 2020 гг. по сравнению с ценами 2010 г.) обостряет проблемы диверсификации структуры

топливно-энергетического баланса в направлении повышения доли угля и атомной энергии, а где возможно – и альтернативных энергоисточников при снижении доминирующей роли природного газа; (б) реализация инвестиционных программ по развитию возобновляемых источников энергии (ВИЭ);

3) (а) ужесточение экологических требований, ведущее к удорожанию удельных капиталовложений в строительство традиционных генерирующих мощностей, однозначно способствует развитию ВИЭ. Новые технологии постоянно повышают конкурентоспособность нетрадиционной энергетики; (б) реализация инвестиционных программ по строительству генерирующих мощностей, позволяющих снизить экологическую нагрузку от деятельности топливно-энергетического комплекса.

Таким образом, на начальной стадии реструктуризации электроэнергетики инвестиционная привлекательность отрасли была высокой: интерес к российским генерирующим активам проявили даже такие крупные европейские производители электроэнергии, как германские EON и RWE, итальянская Enel, финская Fortum, французская Electricite de France и чешская CEZ. В совокупности отечественные (ОАО «ГМК «Норильский никель», группа ОНЭКСИМ, ОАО «ЛУКОЙЛ», КЭС-Холдинг, ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» и прочие) и иностранные инвесторы вложили порядка 45 млрд долл. на приобретение этих активов.

Однако на практике просто произошла ускоренная распродажа в несколько раз недооцененных активов энергогенерирующих компаний: среднее значение мультипликатора MCap/TCap (капитализация/установленная мощность) компаний российского теплового сектора электроэнергетики составляет \$623 за 1кВт, что в 1,5 раза меньше в сравнении с компаниями в развивающихся странах (\$900-1 000 за 1 кВт УМ) и почти в 3 раза меньше показателя у компаний в экономически развитых странах (\$1 700 за 1кВт УМ). Немалую роль в таком развитии приватизации сыграли российские оценочные фирмы, которые опирались на рыночный подход при оценке стоимости компаний, ориентированный на стоимость недооценённых на фондовом рынке энергетических активов. Таким образом, поведение большинства инвесторов носило спекулятивный, краткосрочный характер. Завышенная норма возврата капитала (порядка 15–20 % в год) при выполнении ими обязательств по реновации энергетической инфраструктуры приобретенного объекта только усиливала приток портфельных и прочих инвестиций: на самом деле тариф покрывал инвестиционную надбавку.

Кроме того, создание аффилированных бизнес-структур, цепочки посреднических фирм, использования офшорных зон, перепродажи приобретенных активов по возрастающим рыночным ценам также имели место быть. Все это не способствовало эффективной реализации декларируемой концепции реформирования электроэнергетики.

Если в качестве ориентира эффективности реформирования электроэнергетики выбрать стоимость предприятий отрасли как отражение текущего состояния компаний и формирующиеся ожидания инвесторов относительно их будущего развития, то динамика индекса ММВБ «Энергетика» будет отражать обстановку на фондовом рынке России среди энергетических компаний. Базой для расчета данного индекса являются акции 15 ведущих электроэнергетических компаний: ОАО «Русгидро» (вес в индексе 14,7 %), ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» (14,5 %), ОАО «ФСК ЕЭС» (14,4%), ОАО «Э.ОН Россия» (13,7%), ОАО «Холдинг МРСК» (13,0 %), ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» (6,0 %), ОАО «Мосэнерго» (3,6 %), ОАО «Иркутскэнерго» (3,4 %), ОАО «ОГК-2» (3,3 %), ОАО «ОГК-5» (3,0 %), ОАО «МРСК Центра» (3,0 %), ОАО «ТГК-1» (2,5 %), ОАО «Волжская ТГК» (2,1%), ОАО «ТГК-9» (1,6 %), ОАО «Красноярская ГЭС» (1,2%).



Рис. 1. Абсолютные значения индексов ММВБ и ММВБ «Энергетика»



Рис. 1. Динамика индексов ММВБ и ММВБ «Энергетика»

На приведенном выше рис. 1 отчетливо прослеживаются 3 этапа инвестиционных ожиданий.

1) Инвестиционный всплеск 2005 – 2007 гг., обусловленный завышенными ожиданиями инвесторов и высокой конкуренцией за активы. К середине 2006 г. ОАО «ОГК-3», ОАО «ОГК-4», ОАО «ОГК-5», ОАО «Мосэнерго» (ТГК-3) и ОАО «ТГК-9» провели дополнительные эмиссии акций.

2) Замедление инвестиционной активности в 2008 г. (синхронное падение значений индексов ММВБ и ММВБ - «Энергетика»), вызванное разрастающимся глобальным финансово-экономическим кризисом, снижением мировых цен на сырьевые товары и последующими трудностями в финансовом секторе (достигается минимальный лаг между индексами ММВБ и ММВБ - «Энергетика»). Следует отметить, что снижение котировок акций энергетических компаний в этот период не означает снижение инвестиционной привлекательности сектора.

3) «Исчерпанный» потенциал – краткосрочное восстановление индекса ММВБ - «Энергетика», вызванное резким ростом цен на электроэнергию в 2010 г. и последующая стагнация инвестиционных ожиданий. Индекс ММВБ восстанавливался заметно быстрее индекса ММВБ-«Энергетика». К середине 2012 г. отрасль замкнулась на уровне 2006 г. как по соотношению государственной и частной собственности, так и по стоимости акций электроэнергетических компаний. Круг обсуждаемых вопросов также сузился до проблем, стоящих перед отраслью до начала реформы.

Принятой моделью реформирования отрасли было установлено, что доля государства в ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «СО ЕЭС» и концерне «Росэнергоатом» превысит 75%, в ОАО «Холдинг МРСК», ОАО «РусГидро», ОАО «Дальневосточная энергетическая компания» и изолированных АО – энерго – 50%. Остальные активы должны были быть переданы преимущественно в частную собственность. Наряду с этим к 2011 г. предполагалось за счет постепенного уменьшения доли регулируемого сектора создать свободный оптовый рынок электроэнергии, на котором можно заключать долгосрочные контракты и торговать готовыми краткосрочными контрактами на рынке на сутки вперед, а также рынок мощности с договорами предоставления мощности и конкурсным отбором мощности. Ожидалось, что после определения правил игры и приватизации степень вмешательства государства будет минимальной, а частные компании смогут разрешать возникающие спорные моменты действия рынка посредством самоуправляющихся организованных отраслевых ассоциаций, например Совета рынка.

Реальная постреформенная среда в электроэнергетике принципиально отличается от ожидавшейся. К концу 2012 г. государство (совместно с квази-государственными компаниями) контролирует свыше 70% установленной мощности, в том числе благодаря существенному присутствию в ОАО «ФСК ЕЭС» (80%), ОАО «РусГидро» (более 65%), ОАО «ФСК ЕЭС» (80%) и ОАО «Холдинг МРСК» (55%).

С участием государственных компаний в электрогенерации активно идут процессы консолидации: в 2010–2011 гг. холдинг «Интер РАО» поглотил 41 российскую компанию (в основном энергосбыты), а Газпромэнергохолдинг стал крупнейшим владельцем генерирующих активов в

России, обогнав «Росэнергоатом» и ОАО «РусГидро». 22 ноября 2012 г. Президент РФ Путин В.В. подписал Указ № 1567 «Об открытом акционерном обществе «Российские сети», предусматривающий переименование ОАО «Холдинг МРСК» в ОАО «Российские сети» и внесение доли государства уставный капитал ОАО «Российские сети» ОАО «ФСК ЕЭС» в полной объеме. Из-за уменьшения числа игроков и возрастающего государственного регулирования рынок становится все более олигополистичным. В результате частные компании вынуждены конкурировать с государственными, имеющими ряд эксплицитных и имплицитных преференций.

Розничный рынок электроэнергии остается непрозрачным: на нем отсутствует финансовый надзор (в то время как оптовый находится под контролем Федеральной антимонопольной службы и Федеральной службы по тарифам), информации, публикуемой сбытовыми компаниями, недостаточно для обоснования розничных тарифов. В результате цена на электроэнергию участниками рынка постоянно повышается, на что потребители отвечают ростом неплатежей.

Особенно негативно на участниках рынка сказывается постоянное изменение правил игры, отсутствие последовательной политики и, главное, внятной логики изменений. В целом примеры государственного вмешательства можно условно разделить на две группы: вызванные изменением приоритетов реформирования (первоначальной приоритетной целью выступало увеличение инвестиций, затем сдерживание роста расходов на электроэнергию для населения и промышленности) и вызванные необходимостью регулировать проблемы, которые в ходе реформирования откладывались на конец переходного периода. Так, инфраструктурные компании запланировали крупные инвестиции, окупить которые должны были путем роста цен. В свою очередь генерирующие компании, прогнозируя рост цен на электроэнергию, выстраивали стратегии своего развития. Тем не менее и в 2012 г. российское правительство ограничивало рост тарифов на электроэнергию следующими показателями (табл.), хотя полная либерализация рынка электроэнергетики прогнозировалась с 1 января 2011 г. Потенциально у энергокомпаний есть возможность превышения установленных планок, если имеется необходимость в инвестировании.

Таблица 1

**Индексация тарифов**

	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Газ	7.5%	15.0%	15.0%
Э/э население	3.0%	8.0%-9.0%	10.0%-12.0%
Сетевые компании	5.5%	10.0%	9.0%-10.0%
Тариф на тепло	4.8%	11.0%	9.5%-11%
Сбытовая надбавка	6.0%	5.5%	5.0%

\* Источник: <http://www.fstrf.ru/tariffs/smi/21/print>

Несмотря на декларируемую свободу рынка мощностей, у ФАС есть право вводить «потолок» цены (price cap), что и было предпринято в 27 из 29 зон свободного перетока в 2011 г. Часть электростанций была переведена в режим вынужденной генерации, цены на мощность которой регулируются. ДПМ изначально гарантировали доходность в размере 14-15% в течение 10 лет, но теперь обсуждается возможность изменения их параметров. В качестве примеров государственного вмешательства в работу отрасли в ручном режиме с целью регулирования проблем, можно назвать: ограничения на сбытовые надбавки и проверки сбытовых компаний, перенос срока индексации тарифов с 1 января, когда обычно происходит индексация тарифов естественных монополий, на 1 июля.

Рассматривается введение социальной нормы энергопотребления с 2013 г. в 15 пилотных регионах (а с 2014 г. на территории всех РФ), целью которой является сглаживание проблемы перекрестного субсидирования.

Государство стремится поддерживать баланс интересов всех участников рынка, но из-за сохранения переходного положения в отрасли (новая модель функционирования официально не при-

нята) ограничивается управлением в ручном режиме. Неудивительно, что в 2011 г. иностранные компании, действующие в российской электрогенерации, направили письмо главе правительства РФ, в котором отметили, что непоследовательность регулирования отрасли заставляет их задуматься о дальнейшей стратегии развития своих активов в России. В условиях высокой волатильности цен и изменчивости правил игры долгосрочные вложения являются для компаний высокорискованными. Наряду с этим ослаблены стимулы к инвестициям в эффективность: при введении режима вынужденной генерации тариф назначается на основе издержек. Государство осознает, что хозяйственная среда в электроэнергетике заметно отличается от запланированной из-за кризиса 2008-2009 гг. и спада темпов роста спроса, поэтому инвестиционные программы были скорректированы за счет отказа от реализации части проектов и увеличения сроков их реализации.

Таким образом, высокая неопределённость дальнейшего развития отрасли, неготовность отпустить рынок электроэнергии в «свободное плавание», частая и непоследовательная смена ориентиров делает ставит под сомнение принятие новых инвестиционных проектов. Так, в феврале 2012 г. Enel отказалась от покупки блокирующего пакета в ОГК-5, принадлежащего ОАО «Интер РАО ЕЭС». В условиях неоправдавшихся ожиданий, часть инвесторов постаралась выйти из сектора, критично оценивая риски того, что в ближайшие годы отрасль будет балансировать на грани рентабельности. Этим не замедлили воспользоваться государственные компании для наращивания своей доли в отрасли, что противоречит логике либерализации рынка и лишь снижает инвестиционную привлекательность электроэнергетики. Весьма вероятно, что правительство вернется к обсуждению правил игры и разработке долгосрочной инвестиционной политики в первом квартале 2013 г.

#### Литература

1. Ксенофонов М.Ю. К вопросу о целевых установках, ограничениях и рисках структурно – технологической модернизации российской экономики // «Научные труды ИНИП РАН», 2010 г.
2. Синицын М.В. Иностранные инвестиции в российскую электроэнергетику // Проблемы прогнозирования, №5, 2012 г.
3. Ушаков Е.П. Механизмы постреформенного восстановления отечественной электроэнергетики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, №43, 2012 г.
4. Федорова Е.А., Антаненкова И.С. Исследование влияния макроэкономических факторов на капитализацию компаний электроэнергетики // Инвестиционная политика, №14, 2012 г.

### **Развитие человеческого потенциала в международной сети обучения**

Актуальность проблемы развития человеческого капитала определяется переходом мировой хозяйственной системы к инновационной экономике, основанной на возрастании роли нематериального капитала в повышении её эффективности, а также расширением глобализации, охватившей почти все страны.

Новые условия задают принципиально иные требования к содержанию знаний и квалификаций и технологиям их приобретения. Если раньше смена поколений техники и технологий происходила одновременно со сменой поколений работающих, то сейчас в интервале одного поколения работающих (в течение 40 лет) происходит смена нескольких поколений техники. Сроки старения знаний составляют от 5 до 7 лет в наиболее быстро развивающихся научных направлениях, от 10 до 12 лет во многих отраслях науки и техники и до 15 лет в некоторых научно – прикладных отраслях знаний и инженерно – технических специальностях. Поэтому, если раньше приобретённых знаний человеку хватало на весь период трудоспособного возраста, то теперь существует необходимость их постоянного обновления с учётом опережения [1]. Кроме того, чем динамичнее изменяется условия работы и жизни, тем более мобильным становится и сам человек. Лавинообразное развитие техники и технологий, изменение стиля жизни, системы ценностей и мотиваций радикально воздействуют на личностные характеристики человека, повышают его информированность, активность, образовательный и культурный уровень, усиливают стремление к творчеству и самореализации во всех видах его деятельности. По словам О. Тоффлера, создаётся «новый тип работника – творческий тип, сочетающий знание, инициативу и способность воплотить идею в дело» [2].

Расширение глобализации сопровождается ростом мобильности для определенных социальных и профессиональных групп, о резком росте по сравнению с тем, что было даже лет 5-10 назад, и, одновременно, о гигантском разрыве между теми, кто включается в эту мировую межрегиональную мобильность и теми, кто в нее включиться не может.

Таким образом, при формировании нового уклада общественной жизни огромное значение имеет развитие человеческого потенциала как источника, ресурса и результата трудовой деятельности людей.

Понятие «потенциал» происходит от латинского слова *potential* и означает возможности в определенной области, которые могут быть использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой – либо задачи. Человеческий потенциал затрагивает как трудовую деятельность людей, так и общие условия их жизни.

Инновационность в процессе труда во многом определяется стилем жизни, системой ценностей, культурой, которые закладываются до начала трудовой деятельности человека в рамках семьи и образования.

В таблице представлена систематизация требований к человеку, позволяющая по-новому представить личностный потенциал, который в совокупности представляет человеческий потенциал, соответствующий инновационной экономике, основанной на приоритете нематериального капитала в её развитии.

Проблема развития человеческого потенциала - это проблема соответствия качественных характеристик рабочей силы характеру современной экономики. Человеческий потенциал является источником, ресурсом и результатом трудовой деятельности людей и отличается конкретными и качественными характеристиками. Соответственно, чем больше степень развития человеческого потенциала, тем больше потенциальная способность национальной экономики к росту.

Таблица 1

**Требования к человеку в условиях инновационной экономики,  
основанной на приоритете нематериального капитала в её развитии**

Элемент личностного потенциала	Характеристика работника
<b>Психофизиологический</b>	Нервно-психологическая выносливость, хорошая физическая форма, энергичность, умение управлять эмоциями, внутренняя собранность, оперативное внимание, быстрота и точность реакций, длительное напряжение памяти, широта поля зрения, скорость принятия решений
<b>Трудовой</b>	Уверенность в себе (наличие ясной цели и решительных действий для её достижения), способность к логическому мышлению и принятию самостоятельных решений, в том числе нестандартных, профессиональная компетентность, добросовестность, ответственность за порученное дело и безопасность других людей, дисциплинированность, надёжность, адаптивность, коммуникабельность, корректность, доброжелательность, чуткость, способность хорошо излагать своё мнение, готовность быстро освоить для себя профессию
<b>Инновационный</b>	Вдохновение, изобретательность, активность, предприимчивость, эрудированность, преданность команде, самодисциплина, интуиция, гибкость и оригинальность мышления, высокий уровень нравственной культуры.

В 1990 г. Программа развития ООН (ПРООН) ввела в публичное обращение понятие индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Индекс развития человеческого потенциала позволяет (в какой-то мере) учитывать не только экономическую, но и социальную эффективность стран, качество жизни населения.

Значение ИРЧП рассчитывается как среднеарифметическая величина трех равнозначных компонентов: дохода, образования, долголетия.

Страны с индексом ниже 0,5 имеют низкий уровень человеческого развития; 0,5-0,8 — средний уровень; 0,8 и больше — высокий уровень развития. Данные расчетов публикуются в ежегодных докладах о развитии человека. По этому показателю в 2008 г. США занимали лишь 10-е место. Лидируют страны Северной Европы, для которых характерен высокий уровень социализации рыночной экономики. РФ входит в группу стран со средним уровнем развития. Значение коэффициента не превышает 0,7-0,8. СССР по этому показателю относился к развитым странам мира. В последние годы за счет увеличения душевого ВВП и уровня образования ИРЧП РФ имеет тенденцию к росту. В 2009 г. России занимала 57-е место среди 177 стран, по которым был проведен расчет индекса, рядом с Болгарией и Малайзией.

Главным фактором, определяющим формирование и качественное развитие человеческого потенциала, является система образования. Согласно теории человеческого капитала, существует сильная зависимость между экономическим ростом и затратами на общее образование, профессиональную подготовку и здравоохранение, т.е. «инвестициями в человека», причем рентабельность таких инвестиций в долгосрочном плане выше вложений в физический капитал.

В современных условиях расходы на общее образование, профессиональную подготовку и здравоохранение больше не рассматриваются как непроизводительные затраты, а считаются одним из самых прибыльных видов инвестиций. По данным на 2010 г., государственные затраты на образование составляли во Франции, Великобритании и США — соответственно 5,6, 5,3 и 5,7% ВВП, в России — 3,8%. В то же время в большой группе развивающихся государств аналогичный показатель составлял менее 2%. Например, в Доминиканской Республике и Индонезии он равнялся 1,1%, в Гамбии — 1,9. Среднее количество лет обучения у взрослого человека составляет в Буркина-Фасо — 1 год, Мозамбике — 2,25 года, Индии — 5 лет, Нигерии — 5,77 года, Бразилии — 8,4 года (при 9-14 годах в развитых странах).

В условиях инновационной экономики главным аспектом в развитии системы образования становится его наполнение, т.е. самым важным является то, какие компетенции приобретает человек в процессе общего и профессионального обучения, их соответствие технологическому укладу своей страны или странам - лидерам промышленного развития.

Основным фактором, под влиянием которого происходит размещение человеческого потенциала страны, является размещение производства. В России оно препятствует перспективному развитию человеческого потенциала. Необходимо перераспределение человеческого потенциала в целях создания приоритетных отраслей промышленности. Человеческий потенциал отличается значительной мобильностью. В России миграционные потоки в основном направлены в центральные районы. Значителен и приток населения из стран ближнего зарубежья, но в большинстве своем он носит незаконный характер. В целях пресечения миграции был принят соответствующий закон, который вводит значительный объем штрафов предприятиям, которые используют нелегальную рабочую силу.

В результате нестабильной социально-экономической ситуации в стране, устранения государства от регулирования большинства экономических процессов, произошло существенное снижение качества человеческого потенциала. Большая его часть была безвозвратно потеряна для национальной экономики по причине выезда на постоянное проживание за территорию страны. Также снизилось качество жизни населения, что стало прямой причиной снижения и качества человеческого потенциала.

Для России ключевыми зонами развития человеческого потенциала являются:

- развитие современных компетенций (знания, умений, навыков, способностей) в образовательных системах;
- создание тренинговых «площадок» по формированию компетенций и поддержанию компетентного тонуса населения;
- формирование инфраструктур капитализации человеческого потенциала не только в частном, но и в государственном и общественном секторах.

В целом развитие человеческого потенциала требует как улучшение экономических и социальных условий жизни населения, так и качественное развитие системы образования, не имеющего пространственных и временных границ.

#### Литература

1. Федосова Р.Н., Родионова Е.В. Развитие личностного потенциала работников на промышленных предприятиях: моногр. / Владим. гос. ун-т. Владимир, 2007. с.14.
2. Тоффлер О. Смещение власти: знание, богатство и принуждение на пороге XXI века. – М.: АН СССР, ИНИОН, 1991. с. 20.