2 nd INTERNATIONAL CONFERENCE

TOYOTA

COLLECTION OF PAPERS
Vol. 3

2nd international conference
LEMiMA 2011

PROCEEDINGS

Vol. 3

ISBN 978-86-87333-26-0

ALFA University
FORKUP
Faculty for education of the executives

ALFA University
Faculty for education of the executives

2nd International Conference "LAW, ECONOMY AND MANAGEMENT IN MODERN AMBIENCE" LEMiMA 2011

PROCEEDINGS Vol. 3

Editor:
Života Radosavljević

Belgrade, Serbia
12 - 15. April 2011.

Publisher: Faculty for education of the executives, Novi Sad
ALFA University

For publisher: Prof. dr Života Radosavljević, Dean, Faculty for education of the executives, Novi Sad
ALFA University

Reviewers: Academic prof. dr Vojislav Vučenović, Faculty of economics, University of Belgrade, Belgrade, Serbia

Проф. др Герасимчук Василий Игнатьевич Национальный технический университет Украины „Киевский политехнический институт", Факультет менеджмента и маркетинга

Emeritus, prof. dr Svetolik Kostadinović, Faculty for education of the executives, Novi Sad, ALFA University

Prof. dr Vidoje Vujić, Faculty of tourism and hotel management, Opatija, Croatia

Prof. dr Karl Schopf, Akademie fur wissenschaftliche forchung und studium, Wien, Austria

Emeritus, prof. dr Kostadin Pušara, Faculty for education of the executives, Novi Sad, ALFA University

Проф. Куприянов Сергей Васильевич, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Prof. dr Alexios Panagopoulos, National college, Patris, Greece

Prof. dr John Ewing Hughson, University of Central Lancashire, UK

Проф. др Дорошенко Юрий Анатольевич - Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Admited from: Education council of Faculty for education of the executives, Novi Sad

Technical treatment and design: Ivan Avdagić

Circulation: 200

Printed by: Centar za edukaciju rukovodećih kadrova i konsalting (CERK), Beograd

ORGANIZER

Faculty for education of the executives
(Fakultet za obrazovanje diplomiranih pravnika i diplomiranih ekonomista za rukovodeće kadrove - **FORKUP**), Novi Sad
ALFA University

ORGANIZING COMMITTEE

1. Prof. dr **Milan Radosavljević**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University, Vice chairman
2. Prof. dr **Dragan Ćosić**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University
3. Doc. dr **Petar Kočović**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University
4. Doc. dr **Vukašin Lale**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University
5. Doc. dr **Aca Marković**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University
6. Doc. dr **Mehmed Avdagić**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University
7. Doc. dr **Maja Anđelković**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University
8. Mr **Gordana Đuretić**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University
9. MA **Vladana Lilić**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University

SCIENTIFIC COMMITTEE

1. Prof. dr **Života Radosavljević**, Dean, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University, Chairman
2. Prof. dr **Vojislav Vučenović**, academician, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University, Vice chairman
3. Prof. dr **Gordana Ajduković**, European University, Belgrade, Serbia
4. Prof. dr **Nada Barac**, Faculty of economics, Uinversity of Niš, Niš, Serbia
5. Prof. dr **Vidoje Vujić**, University of Rijeka, Faculty for tourist and hotel management, Opatija, Croatia
6. Prof. dr **Karl Schopf**, Akademie fur wissenschaftliche forchung und studium, Wien, Austria
7. Prof. dr **Vasily Ignatevich Gerasimchuk**, Faculty of economics, NTUU "KPI", Kiev, Ukraine
8. Prof. dr **Svetolik Kostadinović**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University
9. Prof. dr **Valentin Nedeff**, Rector, University of Bacau, Romania
10. Prof. dr **Nam Kyu Park**, Tongmyong University, Busan, Korea
11. Prof. dr **Ilija Brčić**, Dean, Faculty of Mediterranean business studies, Tivat, Montenegro
12. Prof. dr **Alexando Ruggiero**, Faculty of mechanical engineering, University of Salermo, Fisciano, Italy
13. Prof. dr **Milan Vukčević**, Faculty of mechanical engineering, University of Podgorica, Podgorica, Montenegro
14. Prof. dr **Hubert Schmitt**, Akademie fur wissenschaftliche forchung und studium, Wien, Austria
15. Prof. dr **Ace Milenkovski**, University chancellor, University for tourism and management, Faculty of tourism, Skoplje, Macedonia
16. Prof. dr **Larisa Jovanović**, Educons University, Faculty of environmental governance and corporate responsibility, Sremska Kamenica, Serbia

17. Doc. dr **Evgenija Nikiforova**, Belgorod state technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod, Russia

18. Doc. dr **Irina Somina**, Belgorod state technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod, Russia

19. Doc. dr **Elena Strjabkova**, Belgorod state technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod, Russia

20. Prof. dr **John Ewing Hughson**, University of Central Lancashire, UK

21. Prof. dr **Nela Škrlin**, Global change institute, The University of Queensland, Brisbane, Australia

22. Prof. dr **Alexios Panagopoulos**, National College Patris, Greece

23. Prof. dr **Radoje Zečević**, Rector, ALFA University, Belgrade, Serbia

24. Prof. dr **Primož Dolenc**, Faculty of management Koper, University of Primorska, Slovenia

25. Prof. dr **Rok Strašek**, Faculty of management Koper, University of Primorska, Slovenia

26. Prof. dr **Sead Dizdarević**, Faculty of law, University of Zenica, Bosnia and Herzegovina

27. Prof. dr **Ismet Alija**, Faculty of law, University of Travnik, Bosnia and Herzegovina

28. Prof. dr **Miodrag Starčević**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University

29. Prof. dr **Milan Milošević**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University

30. Prof. dr **Dragana Đurić**, Faculty for education of the executives, Novi Sad, Serbia, ALFA University

SPONSORSHIP ORGANIZATION

MINISTRY FOR SCIENCE AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF REPUBLIC SERBIA

TOYOTA

Preface

The Second International Scientific Conference named "Law, Economics and Management in Contemporary Modern Ambience" – LEMIMA 2011 is being held for the second time in Belgrade, Serbia, organized by Faculty for education of the executives, Novi Sad, which is a part of Alfa University – Belgrade. This conference has a goal to expand acquired knowledge from previous International Conference and to point to new knowledge which are acquired during the time period of year and a half in areas of law, economy and management, especially because of many dramatic changes that took place meanwhile.

Comparing to the previous International Scientific Conference, this one is being held in much more complex conditions of business. This statement refers to the natural disasters that are happening, especially when it comes to a serious of earthquakes in Japan, which caused damage to nuclear power plant in Fukushima with great possibilities to expose a large number of people to radiation, both in Japan and globally. This year there was a general uprising of the people in some African and Middle African countries, where there were general confrontations, between forces loyal to regimes and rebels, as well as the armed intervention of NATO forces. These events were followed by high casualties, massive destruction and disruption of ecosystem, to the extent that it would take several decades to bring some of these countries back to the period before these events. At the last International Scientific Conference works and papers that were presented were announcing that the crisis in the natural and social order will be more frequent and with more devastating effects, or that society will increasingly live with crises, to the extent that the crisis will be something that is normal, and normal situations will be considered as an exception. First International Scientific Conference title explicitly points to its content. Of course, it is about integrating law, economics and management, as three of the dominant sciences and professions that have decisive impact on business performance at the global, national, or corporate level. These three sciences and professions have the primary responsibility for the current situation, because it didn't change in response to changes in the environment, but tried to solve contemporary problems without dated concept and philosophy. Thus, there was a disproportion between theory and praxis, and the outcome was expected, and this is the emergence of major economic crisis during 2009, the social crises which are manifesting itself trough the national conflict to deteriorating bilateral relations. Eventually, these stated problems have been expanded with the problems of environmental policy (earthquakes, tsunamis, volcanoes, etc.) which also caused the large scale environmental disasters. Thus, the primary cause of the majority of these events is the result of underdevelopment, but also coordination of legal economic and managerial dimensions of the global or national level. Integrating of stated phenomena, would increase the synergetic effect, which is natural, because the effect of joined activities is always greater than the sum of their parts. We should add one more alpha plus, and that is to be referred to review the science and profession with an international perspective, and by an examination of domestic and foreign

specialists and experts. Diversity of approaches is necessary, because the problems are complex and should be viewed from various aspects, especially from the legal, economic, and management aspects. So, here the technical dimension of contemporary problems is excluded, not only because it belongs to the technical sciences but also because they are less problematic and easier.

It is particularly important that the Second International Scientific Conference had, as active participants, businessmen from Serbia, Montenegro, Bosnia, which was not the case at previous international conferences. In this way, the broadening the number of relevant and competent participants took place, and it leads to connection of theory and praxis, which creates more favorable conditions to contemporary problems in the sphere of business, industry, and government as efficiently and effectively addressed. Considering that one year, as the duration from one to other scientific conference is relatively long for more complex problems that rise in contemporary terms, organizer also launched the international scientific journal "International Journal of Economics and Law". The first issue of the Review was promoted at the International Conference LEMIMA 2011.With the idea that, by the end of the year the same will be presented to the appropriate ministry for evaluation and placement on the national list of journals in Serbia for stated spheres.

The organizer would like to thank all participants of the International Conference, who sent their scientific works and in that way made the Conference successful, and particularly foreign colleagues and friends who were in conditions of crisis but managed to attend this conference and take an active part in its work. Also, big thanks to domestic and foreign businessmen chambers and organizations that have recognized this conference and their participation showed the time and practice to be followed.

Special thanks organizer owes to the Ministry of Education and Technological Development of Serbia which moral and financial support made this conference successful, the numerous donors who financially supported the organizer, but also the Republic of Serbia presents itself in the best light to the international representatives who took part in this conference. Thanks to everyone who, in any way made an effort to make this conference successful, believing that every successful business is based on friendship.

Belgrade, Serbia, April 12-15, 2011

CHAIRMAN OF SCIENTIFIC COMITEE

Prof. dr Života Radosavljević

Vol. 3 CONTENTS

Anđelković M., Žujković S., Stryabkova E. 7
TELEMEDICINE – THE FUTURE OF MEDICINE

Андрос С.В., Герасимчук В.Г. 14
ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ

Андрос С.В. 24
СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ БАНКОВ

Аркатов А. Я. 34
РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ – ГАРАНТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

Балабанова Г. Г. 41
ФАКТОРЫ РОСТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Барановский А.И. 50
СУЩНОСТЬ И РАЗНОВИДНОСТИ СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ДЕФОРМАЦИЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Борачук В.В. 60
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПРЕДПРИЯТИИ

Давыденко Т.А. 67
ОТ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА - К МЕНЕДЖМЕНТУ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Delbianco L., Ajdukovic G., Cvijic L. 73
EDUCATION AND THE FUTURE

Đorđević M., Kostadinović R. 82
LEGAL ASPECTS OF ETHICS DEGRADATION IN GLOBAL BUSINESS WORLD

Дубино Н. 90
ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Фаузер В.В. 99
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ РЕГИОНОВ РОССИИ

Гоз И. 110
ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Головко А., Хабарова Е. 114
РЫНОК СТРАХОВЫХ УСЛУГ В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

Гриненко Г. П. 121
ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Ivanović Z., Rajević D. 128
IMPLEMENTATION OF 85/374 EEC DIRECTIVE THROUGH THE LAW ON CONSUMER PROTECTION OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Jovanović L., Munitlak Ivanović, O., Golušin M. 138
INTERNALIZATION OF EXTERNAL COSTS AND CALCULATION OF SOCIAL CAPITAL

Калинина В.Л. 146
УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНЕ

Kalinić S. 153
IMPACT OF THE CRISIS ON BOSNIA AND HERZEGOVINA

Карцева А. А. 162
МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ

Кажанова Е. Ю. 168
УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Kostadinović G. 174
IMPROVING THE SERVICES DISTRIBUTION IN TOURISM THROUGH THE APPLICATION OF INFORMATION-COMMUNICATION TECHNOLOGY (ICT)

Kostadinović I. 181
JUSTICE AS A LEGAL AND ETHICAL PROBLEM

Кораблев А.И. 188
ПОФАКТОРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Krasić D. 196
SOCIAL, ETHICAL AND LEGAL LIABILITY OF COMPANY

Krasić D., Kostadinović S. 204
LEGAL CAPACITY OF SERBIA FOR EUROPE

Kyprijanov S., Shevtsova S. 210
REGIONAL INNOVATIVE SYSTEM AS THE MAIN PART OF THE NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM

Куприянов С., Радосавлевич Д. 218
ОБРАЗ ГРЕХА В ЭТИКЕ БИЗНЕСА

Левченко А.С., Рудычев А.А. 224
ПРИБЫЛЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Lojaničić R. Lojaničić I., Lojaničić D. 231
MODERN BUSINESS ETHICS

Malesević D., Malesević M. 238
HUMAN – THE MOST IMPORTANT POTENTIAL OF THE ORGANIZATIONAL SYSTEM

Marinković N., Marinković J. 245
LEADERSHIP AND INNOVATION IN GLOBAL KNOWLEDGE ECONOMY

Радович Б., Ряпухина В. Н. 250
МЕТОД ПЕРЕЧНЯ КРИТЕРИЕВ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Никифорова Е., Лазаревич М., Лазаревич Петрович С. 257
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ПЕРИОД ЗАРОЖДЕНИЯ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Никулина Т.Ю. 264
ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ЦИКЛА В РЕГИОНЕ

Одарченко А.В., Яценко Г.Н. 270
ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ - ВЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ

Одарченко А. В. 280
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Романович Л. Г. 288
СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ МАЛОГО БИЗНЕСА. ОПЫТ РОССИИ

Романович М.А., Рудычев А.А. 297
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА РУБЕЖОМ И В РОССИИ

Pajić S., Jevtić D., Blanuša A. 307
PROBLEMS OF THE WORKERS' MOTIVATION IN AN ORGANIZATION

Sačić E. 315
ETIOLOGY OF FRAUDS WITHIN A SYSTEM OF INDIRECT TAXATION

Слабинская И., Бендерская О., Лале В. 325
КОРРЕКТИРОВКА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МЕТОДУ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ: МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ И ВЛИЯНИЕ НА АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ

Сперанская Н.Н., Терещенко С.В. 337
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Stanković M. 345
TYPES OF INFORMATION SYSTEMS FOR INSURANCE COMPANIES

Starčević M. 352
CUSTOOMARY LAW AS A SOURCE OF LAW IN THE INTERNATIONAL TRADE LAW

Столярова З.В. 358
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ КАК ОДНОГО ИЗ ОСНОВНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭЛЕМЕНТОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Stolyarova V.A., Stolyarova Z.V. 368
MONOPOLY VERSUS PERFECT COMPETITION IN MODERN MARKET STRUCTURES

Стрябкова Е. 378
КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И МЕСТО В НЕЙ КЛАСТЕРОВ

Ткаченко Г., Доможирова О.В. 389
ВНЕДРЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА

Трошин А.С. 396
ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Туфанов А.О. 403
ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ САМОУПРАВЛЕНИЯ В ДОПЕТРОВСКОЙ РУСИ

Vučenović V., Pajić N. 411
TRANSFORMATION OF LEADERSHIP IN MANAGEMENT

Чарина А.М. 417
ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАНОВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭЛИТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Zekić Đ. 423
OIL AND ITS INFLUENCE ON ECONOMIC DEVELOPMENTS

Журавлева Л. И. 430
НРАВСТВЕННОСТЬ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

TELEMEDICINE – THE FUTURE OF MEDICINE

Doc. dr Maja Anđelković,Fakultet za obrazovanje dipl. pravnika i dipl. ekonomista za rukovodeće kadrove - Novi Sad, maja.andjelkovic@fpsp.edu.rs
dr. Snežana Žujković, spec. Ginekologije i akušerstva, KBC Zemun, snezana.zujkovic@open.telekom.rs, Elena Stryabkova, Belgorod State Technologica University named after V.G. Shukov, Belgorod, Russia

***Abstract**: Information technology, especially the Internet has exerted a strong influence on organizational systems, as well as the life and work of each individual. It essentially accelerated all elements of management processes; made many activities cheaper and increased comfort in performing certain tasks and duties.*
Particular impact information technology has exhibited to medicine. It has introduced changes in the function of keeping the health and medical documents for medical diagnosis, in therapy and rehabilitation, the organization of health work in medical research, as well as in medical education.
The introduction of information technology has reduced the role of humans in medical systems, as is often thought. On the contrary, the place and role of man in the information age and medical systems is increasing. True in the new conditions is that human will less deal with routine and trivial deterministic activities, and more with ideas that are only peculiar to human as a reasonable person.
This paper will point out the influences that have demonstrated information technology to medicine and the creation of telemedicine as a future model of medicine.

***Keywords**: Information technology, Internet, telemedicine*

INTRODUCTION

Beginning of the third millennium in the technical terms of technology ushered a century of technological improvement and prosperity in all segments of the economy and society, at both global and national and corporate level. Nowadays we have all witnessed the great impact of IT technology, especially the Internet on all aspects of life, all human activity. Medicine as science has not avoided the influences of information technology and the Internet, on the other hand, medicine and as a service activity, was not spared from these influences.
IT and the Internet have introduced changes in several segments of medicine as a service industry, and that is primarily referring to:[1] 1) changes in function of keeping health and medical records. Provision of medical services is very specific and complex work, whose main characteristics - number and variety of data and information.

[1] Odadžić B., "Handbook on new technologies and new services" Fascicle 1 and 2, Chapter 2 – New transport media technologies, ITU, Geneva, 2002/03,

Modern processes of health care are built on the fact that information must be easily accessible in time and place where it is needed. On this requirements it can be answered only by using computers, 2) changes in medical diagnostics - computers in medical diagnosis used in the processing and analysis of biophysical signals (electrocardiography, electroencephalography, electromyography, blood pressure), then in the processing and analysis of medical images the procedures of computed tomography - CT, images obtained with magnetic resonance, etc. In addition, computers play a significant role in the diagnosis, i.e. processing and analysis of clinical and laboratory measurements. To set the diagnosis, the so-called expert systems that, in effect, give information requested by the user are used, but can also explain how this information may come, 3) new applications in the treatment and rehabilitation - the start of using computers in medicine is related to planning programs of tumor radiation (dose calculation, field size). Today, this method is very widely used and practically cannot be imagined without computers. When it comes to treatment, we mean controlling of the patient and its health in intensive care units, for example, 4) the structure of health care work - primarily we think of arranging visits to patients in outpatient clinics, admission to the hospital, prescription, sick leave, medical records and so on, 5) changes in medical research - application of computers in medical research is very broad and it is very difficult (impossible) to be engaged in research without the use of complex processes of information and the computer work. In addition to data analysis, research is increasingly improved by computerized systems for documentation of medical literature (MEDLARS and Expert Medica), and 6) innovations in medical education - is now largely used by educational materials that are distributed in the form of discs. They are very suitable type of simulation programs (patient or population), where a student learns, guided by a computer to solve a medical or health problem.

Because of this, it is considered that the impact of information technology and the Internet on all sectors of medicine is great. The biggest impact of the IT and the Internet showed on the medicine was actually "combination" of all these influences and creating of a new model of health services - the creation of telemedicine as a paradigm of modern medicine.

TELEMEDICINE - A NEW MODEL OF MEDICAL SERVICES

Most people, including doctors themselves, under the term "telemedicine" usually means the video conference, where experts discuss, informing or training, although these applications, which are quite feasible and useful, are the marginal telemedicine services. Telemedicine is a way to, using modern information and communication technologies enable health care of individuals through the transmission of medical data from one place to another, which can provide medical services regardless of physical

location of doctors, patients, and patient information.[2] What telemedicine and medical information systems provide, reflected in multiple domains. The most important is certainly the quality, because it dramatically reduces the redundancy, up to automate work processes, and reduce the possibility of errors, diagnostic and therapeutic quality increases, improved early diagnosis and early detection of adverse effects of therapy and more. Economic factors are important, which are reflected in lower costs for materials with which to work, increasing the degree of utilization of resources, staff loses less time on administrative tasks, improved monitoring of consumption of materials and procurement planning, and the like. The concept of telemedicine gradually evolves entire health care system, providing some competitive advantages over traditional methods, which primarily require physical proximity and contact between individual participants in the treatment process. It is important to point out that telemedicine is a branch of medicine, but it is a set of procedures and the use of ICT for provision of health services. It covers a wide range of activities such as medical diagnosis, treatment, prevention, continuous medical education of health workers, patient education, research, and evaluation in medicine.

Telemedicine reduces or eliminates the time and cost of transport the patient to the doctor, or doctor to patient. It enables the provision of health care, overcoming spatial, temporal, social, and cultural barriers. The telemedicine is of primary importance transfer of information between health workers and users of health care, and not transport of people or these participants (health care workers and health care users). This concept involves the use of modern communication and information technologies, particularly two-way conversation, audio/video communication, telemetry, Internet, and computers to provide remote health care to patients, or to facilitate exchange of information between distant health professionals.

People were able to share information about health conditions at a distance long before the modern technology. Simple means such as smoke signals, bells, flags, and signs are used with the intention of exchanging information in the past. The idea of providing health services in a situation where the provider and receiver of medically relevant information at great physical distance is very old, as in 1906, the first attempts to transfer sound of heart and lungs of the patient to the practitioner, in order to diagnose it "remotely". However, it took nearly nine more decades before the telecommunications channels - Internet, before all of them – were enough reinforced to be used in telemedicine purposes.

The history of modern telemedicine is associated with a history of telecommunications and information technology. Important moments in the development of telecommunications and information technology are also important for the development of telemedicine, and that is primarily referring to the invention of

[2] Reljin, B., Spasić, P., Milosavljević, I., Kostić, P., Rakočević, I., TELEMEDICINA: IZAZOV NOVOG MILENIJUMA, IT'99, INFORMACIONE TEHNOLOGIJE - SADAŠNJOST I BUDUĆNOST, Zbornik radova sa IV naučno-stručnog skupa, Žabljak od 28. februara do 7. marta 1999. str. 21-27

telegraphy in the mid 19th century, the telephone in the 19th century, radio broadcasting in late 19th century, television in the first half of the 20th century, and two-way television connection '50s of the 20th century, satellite communications, in the second half of the 20th century, the introduction of digital rather than analog telecom in the second half of the 20th century, the Internet and mobile telephony in the late 20th century. Important moment in the development of telemedicine is the discovery of television.[3] The first time two-way television link was used in 1964 for the purpose of education and information exchange between the two psychiatric institutions in the United States, and the first example of telesurgery occurred in 1965 when the heart surgeon Michael DeBakey performed heart surgery in the United States, and the proceedings was broadcast live to hospital in Geneva, using the satellite.

In recent years, development of satellite communications, computer networks, Internet, videoconferencing systems, and mobile phones facilitate the transfer of all types of information, including video information, and thus expanded opportunities for telemedicine applications. The internet has a growing popularity of the sources of medical information and provides a new basis for the development of telemedicine.

The application of telemedicine today is almost unlimited so it is in all phases, i.e. methods of medical taking care of people. The basic question is – for which telemedicine can be used. If attention is paid to the way in which telemedicine can be used, we talk about[4] teleconsultations, telediagnostic, telemonitoring, telenesis, tele-education, and teleconsiliums.

Just as medicine has its own specialties, so telemedicine adjusts to special needs of each. For this purpose, along with its use two basic methods of transmission of relevant information, including:[5] Synchronous ("real-time", ex-tempore, telemedicine live, interactive, in real-time) - based on communication of health workers and patients, or communicating two health workers in real time and asynchronous ("store-and-forward") - based on the storage and transfer, from one location to another, the records of different formats such as text, images (e.g. radiography), audio or video (video clips).

If medical specialty set as a parameter of division, then the application of telemedicine and telemedicine specialists receive specific areas,[6] such as teleradiology,

[3] B. Reljin, P. Spasić, I. Milosavljević, P. Kostić, I. Rakočević, "Telemedicina: Izazov novog milenijuma", Zbornik Informacione Technologije, IT-99, Žabljak, pp. 21-27, 28 feb. - 6 mart, 1999

[4] P. Spasić, I. Milosavljević, O. Jančić-Zguricas (eds.): Telemedicina, dvojezična monografija (srpsko-engleska), Akademija medicinskih nauka Srpskog lekarskog društva, Beograd, 2000.

[5] P.Spasić, B.Reljin, I Milosavljević, S. Mijusković, S. Ristić, R. Marković, P. Kostić, I. Rakočević, D. Mijatović: TELEMEDICINE: FIRST TELEPATHOLOGY NETWORK IN YUGOSLAVIA, TELEKOMUNIKACIJE, 1999; 67(1): 98-108

[6] O. Ferrer-Rocca, M. Sosa-Iudicissa, „Handbok of Telemedicine", IOS Press, Amsterdam, 1998.

telepathology, telesurgery, teledermatology, telecardiology, telepsychiatry and the like. In fact, there are no limitations to telemedicine applications in all areas of medicine.
The provision of telemedicine services has improved social health activities, particularly to facilitate people who care for the elderly and ill patients. In many developed countries, especially in Japan, the problem of care and serving the elderly and sick already is present, and is expected to be very serious in China, for about 10 - 15 years. Managing and providing health care includes a variety of decisions and activities that extend from the distribution of assets, determining the type of treatment that should be given to each patient at a certain time, etc.
However, although telemedicine has given its great contribution in developed countries, it does not have the expected impact in developing countries and primarily because of the rare availability of high capacity telecommunications equipment where telemedicine is most needed, for example, in rural areas. In addition, one of the problems of application of telemedicine is the lack of elaborate legal aspects of work in terms of telemedicine. Furthermore, the controversial doctor and inability to carry out an examination of the patient as in traditionally conditions (there is no palpation of the patient, which can be crucial to set certain diagnosis or condition, is not enabled or transmission of smell, and the doctor was also not able to carry out certain tests or manipulation with the patient, for example, testing of muscle strength or reflex testing). All this may reduce the reliability of diagnosis in telemedicine as compared to the normal mode in medicine. Extreme, but it seems the most dangerous obstacle to the further development of telemedicine is the lack of willingness of a part of health workers to apply telemedicine because of the need for additional education, small financial reward, or fear of losing patients.

RESUME

CHALENGES FOR THE FUTURE

"The natural tendency" of each computer is to network and communicate with other computers. Although in the network of networks computers do not communicate but the people, the previous statement vividly marked the absurdity of the existence of computers, if they could not use precisely the purpose of communication. Humanity embraces Internet using the benefits for various purposes. However, it is difficult to specify any other area it has drastically changed other than health sector. With all available and sufficiently developed networks, the entire system of health care is experiencing substantial metamorphosis.
According to one of the indicative definitions, e-health and telemedicine is defined as the application of Internet and related technologies in the health care system, which enhance access, efficiency, effectiveness and quality of medical and business processes implemented by the participants in this system (health care facilities, medical staff,

patients, insurance companies, state), with the aim of improving the health status of the patient.[7]

This seemingly complicated electronic determinants of health and telemedicine can be easily broken down into basic modules - postulates: first, e-health cannot exist without the Internet, second, it is used as a tool to improve performance in the action of all the subjects that appear in the process of preserving health, and lastly - the idea is to help individuals, where the man (patient) – is in the center of the whole concept of e-health and telemedicine.[8] The simplicity of this concept, however, does not exclude the existence of many dilemmas faced by all users and related technical, technological, security, ethical, legal, socio-psychological, economic, and commercial issues of standardization and quality levels, which are often created more quickly the answers to them.

Given the huge interest of so many subjects of participants in the process of preserving human health, it is clear that medicine is a huge business! Supply and demand are key elements of each market, including the markets of healthcare services. In market economy, medical care of people is primarily economic, and only then the social-solidarity categories. The introduction of the Internet in the health care imposed a revision of many of the usual positions, rules and relationships, and creating a previously unknown solutions.

The largest market for medical services is an American. It is estimated that it represents one-seventh of the U.S. economy and that it is worth several hundred billion dollars a year. For years, its analysts recorded the devastating trend: the rising costs of these services and simultaneously reduce the scope of the insured, with the deterioration of the quality. Bearing in mind the unsustainability of such developments it was necessary to resort to reducing costs through optimization of business models.

The answer is imposed by itself - the existence of the Internet, its WWW (Web) services and IP protocols and their rapid dissemination in the second half of the nineties, enabled the introduction of e-commerce as already finished ("ready-made") solutions for the problems in the area of providing health services. The introduction of e-commerce in the vast extent changed the field of health, because ubiquitous and generally accessible Internet (Web) reduced the cost of building separate communications infrastructure at each organization individually.

However, given all of the above in mind, telemedicine, and electronic health systems are inevitable, which in the world is developing for decades. Although on paper it looks simple and logical, the apparent complexity of the implementation is hardly smooth, so it is a matter of superior performance planning and knowledge of the matter. The complexity and multidisciplinary nature of these systems require special

[7] Menadžment u zdravstvenim ustanovama – Evropski centar za mir i razvoj, Beograd, 2009.
[8] ibidem

frames, so-called clinical engineers, trained in specific directions within the Faculty of Electrical Engineering and Computer Science.

Furthest in implementing telemedicine they left the Norwegians, who are the pioneers of the whole concept, and because of their demographic characteristics or have no other way to provide effective health care. The speed of development and expansion of these systems in the world, indicate that the implementation here is not a question of the necessity and feasibility, but only a matter of time. Americans have been carrying out a series of studies over the past 10 years and showed a high economic and medical justification for introducing information technology into medical practice.

In this way, they and almost all developed countries have concluded that it is necessary to introduce health information systems, e-health and telemedicine systems, because they bring huge cost savings while increasing quality and efficiency of health care. They are of particular interest to poor countries, because they allow the realization of large permanent savings (e.g., investment in the radiology information system to pay off or 1-2 years, the savings from the X-ray films, which means that of the third year onwards, this system achieves great savings of the social security budget). Finally, let us mention the fact that these systems are very similar to the Internet of 1995 - all have heard of it but not all have access to. Moreover, what is certain is that these systems can no longer be avoided.

ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ

Андрос С.В.[1]
[1] «Университет банковского дела Национального банка Украины
Киев, УКРАИНА, e-mail: andros.sv@ukr.net
Герасимчук В.Г.[2]
[2] Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»
Киев, УКРАИНА, e-mail: gerasymchuk.vh@i.ua

Аннотация: *Раскрыто содержание кредитной политики банка. Выявлены факторы, определяющие кредитную политику банка. Представлены рекомендации по формированию кредитной политики с позиций более точного и полного отражения данных факторов. Обоснованы методологические аспекты оценки финансового обеспечения кредитной политики банка. Проанализированы существующие формы и методы финансового обеспечения кредитной политики банка и определены подходы к оптимизации структуры кредитного потенциала банка.*

Ключевые слова: *банк, инвестиционный проект, кредитная политика, кредитный риск, стратегия, управление, факторы*

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня отмечается возрастающее влияние системы управления кредитным риском и кредитной политики коммерческих банков на развитие их деятельности и экономики страны в целом. Однако, недостаточная разработка теоретических основ кредитной политики и системы управления кредитным риском, а также проблемы их практической реализации ослабляет влияние кредита на улучшение качественных и количественных показателей деятельности коммерческих банков и банковской системы в целом. Актуальной проблемой является разработка теоретико-методологических и прикладных аспектов формирования и реализации механизма управления кредитным риском банка. Решение данной проблемы позволит обеспечить внедрение системы комплексного банковского обслуживания в соответствие с потребностями реального сектора экономики в кредите, создать механизм реформирования этой системы с учетом международного опыта управления кредитным риском, а также существенно повысить ее качество в условиях адекватной экономической ситуации в стране.

ПОСТАНОВКА ЗАДАНИЯ

Актуальность темы статьи определяется необходимостью разработки целостного методологического подхода к налаживанию эффективного функционирования коммерческих банков в период экономического роста, с учетом сложности процессов, протекающих в отечественной банковской системе, а также в условиях появления принципиально новых методов управления кредитными организациями. Повышение экономической активности предъявляет особые требования к надежности и устойчивости банков, поскольку именно с ними связано решение проблемы удовлетворения основной части спроса на инвестиционные ресурсы. В этих условиях перед банками ставятся приоритетные задания в выработке направлений развития, ресурсного регулирования, освоения новых форм размещения капитала, разработки соответствующих принципов поведения на рынке. Это, в свою очередь, должно сопровождаться разработкой такой стратегии управления капиталом банка, при которой возможные потери от кредитования неэффективных инвестиционных проектов были бы сведены к минимуму.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Вопросы, связанные с исследованием содержания и сущности понятия «кредитная политика» и его интерпретации, находятся в центре научных дискуссий. Исследования зарубежных ученых А.Брю, Э.Гилла, Э.Доллана, П.Роуза, М.Фридмана, Л.Харриса, Р.Дж.Кэмпбелла, М.Миллера, Ф.Модильяни, И.Ансофа, Р.Брейли, Ю.Брикхема, А.Томпсона позволяют констатировать общемировые тенденции в организации кредитной деятельности банка, технике проведения кредитных операций и основных подходах к оптимизации кредитного риска. Однако в нынешних условиях достижения западной экономической теории не могут полностью удовлетворить потребности отечественного коммерческого банка. Они применимы лишь в той части, которая отвечает специфике, рожденной состоянием экономической трансформации. Недостаточная научная разработанность вопросов сущности, содержания, формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка как инструмента в системе управления банком определили выбор темы исследования.

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Целью исследования является разработка теоретико-методологических основ кредитной политики отечественных коммерческих банков и поиск путей совершенствования механизмов ее реализации.

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих задач: раскрыть сущность и содержание кредитной политики коммерческого банка; выявить основные факторы, определяющие кредитную политику банка; предложить рекомендации по формированию кредитной политики с позиций более точного и полного отражения данных факторов; разработать методологические основы оценки финансового обеспечения кредитной политики банка; определить подходы к оптимизации структуры кредитного потенциала банка.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Кредитная политика банка определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности коммерческого банка, средства и методы их реализации, а также принципы и порядок организации процесса кредитования. Банк разрабатывает и оформляет основные положения кредитной политики, которая формирует основу организации кредитной деятельности с учетом стратегии банка, в т.ч. и его политики в области управления рисками. Кредитная политика определяет следующие основные направления деятельности: объективные стандарты и критерии, которыми руководствуются банковские служащие, отвечающие за выдачу кредитов и управление кредитным портфелем; основные действия лиц, принимающих стратегические решения в сфере кредитования; принципы контроля качества управления кредитной деятельностью в банке и работой служб внутреннего и внешнего аудита.

Кредитная политика необходима для обеспечения диверсификации деятельности банка, делегирования полномочий и определения должностных обязанностей сотрудников. Следовательно, при отсутствии всесторонне продуманной кредитной политики и установленного порядка ее реализации, невозможно введение в практику единых правил кредитования для соблюдения их всеми сотрудниками банка. Сформированная кредитная политика и соответствующие правила ее реализации составляют ту базу, на которой основывается весь кредитный процесс. Ответственность за разработку и совершенствование кредитной политики возлагается на Совет директоров и высшее руководство банка. Так организуется процесс кредитования, цель которого заключается в формировании стабильного, успешно управляемого кредитного портфеля банка.

Приемы, способы и методы реализации кредитной политики на практике предстают в виде списка соответствующих документов: кредитная политика (меморандум о кредитной политике); стандарты кредитования; кредитные инструкции. Следует отметить, что меморандум о кредитной политике определяет общие направления и ориентиры кредитной деятельности в банке. Стандарты кредитования и кредитные инструкции регламентируют деятельность сотрудников подразделений, осуществляющих кредитование. Поэтому кредитная политика не только устанавливает основные правила и ориентиры кредитной деятельности, но

и способствует формированию культуры проведения соответствующих операций. Тщательно разработанная кредитная политика является важным фактором успешного функционирования системы управления кредитным риском. Кредитная политика определяет основные направления кредитной деятельности банка. Она включает базовые элементы, которые одновременно являются элементами системы управления кредитным риском, а также этапы процесса управления кредитным риском, которыми руководствуются служащие при выполнении различных функций в рамках кредитной деятельности.

Стандарты кредитования содержат следующие составляющие: описание системы кредитных полномочий, принятых в банке, перечень видов займов, выдача которых является целесообразной, а также описание нежелательных кредитов; географические районы, где возможна кредитная экспансия банка; административные стандарты и правила организации кредитного процесса; требования к оформлению документации. Таким образом, стандарты кредитования содержат общие рекомендации, которые не должны ограничивать инициативу практических работников. С точки зрения банка они устанавливают оптимальные параметры организации кредитной деятельности, персональную ответственность за выполнение определенных функций и т.д.

Кредитная инструкция, в отличие от стандартов кредитования, представляет собой описание последовательных действий, закрепляющих общий алгоритм реализации кредитной процедуры. Например, кредитные инструкции могут регламентировать порядок сбора и анализа финансовой информации, содержать методику оценки кредитоспособности заемщика, описывать процедуру оформления и регистрации определенного вида залога или этапы процедуры оформления кредитной документации.

С учетом проведенного исследования, рассмотренные документы кредитной политики предлагается объединить в особый документ, а именно – в «Руководство по кредитной политике». Данное Руководство является конфиденциальным документом, поскольку содержит стратегию и методы банковской кредитной политики. Документ может быть использован как эффективный инструмент реализации кредитной политики. Он может быть основой для контроля и наблюдения за организацией процесса кредитования в банке; справочным материалом и инструкцией для сотрудников подразделений, осуществляющих кредитование по всем аспектам; инструментом контроля по выполнению требований кредитных инструкций для руководителей кредитных подразделений; определять требования, на основе которых работниками осуществляются проверки отдела кредитного анализа и аудита; упрощать внесение корректив в текущую кредитную политику и порядок ее реализации. Важным результатом деятельности банка на данном этапе является ограничение круга его клиентуры путем определения приемлемых или неприемлемых рисков для банка.

Ориентиры и организационные основы формирования кредитного портфеля является основным инструментом реализации консервативного подхода к управлению кредитным

портфелем. Базовыми компонентами таких стандартов являются: лимиты кредитования; приоритеты формирования кредитного портфеля; правила принятия рисков; авторизация (санкционирование) кредитов, мониторинг и контроль качества кредитного портфеля с применением системы ранжирования кредитов.

Определение и установление лимитов кредитования – один из основных способов контроля формирования кредитного портфеля. Используется он для уменьшения рисков и совершенствования деятельности банков. Установление кредитных лимитов как способа определения границ кредитных полномочий способствует ускорению и повышению эффективности принятия кредитных решений, поскольку снижает нагрузку на правление банка, которое не может участвовать в принятии решений по каждой кредитной заявке. Банки с разных позиций подходят к проблеме определения лимитов, но традиционно кредитные лимиты делятся на следующие группы: лимиты по регионам (странам); отраслевые лимиты; лимиты кредитования одного заемщика.

При установлении лимитов кредитования учитываются общие ограничения, которые влияют на деятельность банка, выражающиеся в установлении лимитов по срокам и валютой кредитования, а также по типу обеспечения кредита. Региональные лимиты устанавливаются с целью минимизации регионального риска, который представляет собой риск того, что иностранный партнер (заемщик) банка не может погасить задолженность в силу многих причин. Региональный риск делится на кредитный риск иностранного партнера – риск того, что клиент в конкретной стране не сможет выполнить свои финансовые обязательства, и риск денежной единицы – риск того, что любая страна не захочет или не сможет обслуживать свои международные финансовые обязательства. Для банков, осуществляющих операции во многих странах, должна работать система измерения региональных рисков в виде лимитов кредитования отдельных стран. Это позволяет банку определить политику процентных ставок, создать страховые резервы на случай непогашения кредитов. Для обеспечения объективности и последовательности в подходе к анализу регионального риска банки используют количественные методы оценки различных факторов, взвешенных по степени риска. Результат проведенного анализа влияния факторов риска можно представить в виде таблицы 1.

Таблица 1. Модель оценки влияния региональных рисков

Факторы риска	Весовые коэффициенты факторов риска		
	краткосрочный анализ	среднесрочный анализ	долгосрочный анализ
Финансово-экономические, в т.ч.:	60%	70%	50%
Платежный баланс страны	10%		

Внешний долг	15%		
Рост валового национального продукта (ВНП)	5%		
Инфляция			
Коэффициент обслуживания внешнего долга (основная сумма долга и проценты за год и их ежегодные поступления по экспорту)	20%		
Использование	10%		
Резервы	15%		
Политические	10%	20%	40%
Внутренняя стабильность (наличие радикальных групп, расовая религиозная стабильность, распределение доходов)	4%		
Внешняя стабильность (отношения со странами-соседями)	4%		
Участие в международных союзах	2%		
Индивидуальные	10%	10%	10%
Опыт конкретного банка	3%		
Стратегические задания банка	3%		
Другие	4%		
Вместе	100%	100%	100%

Применив систему весовых коэффициентов для оценки влияния совокупности факторов риска конкретной страны, банк может установить лимит кредитования по этим регионам. Обычно лимиты устанавливаются в нормативах, а иногда в виде абсолютных предельных величин. В качестве базы при расчете норматива используется объем собственного (акционерного) капитала банка, реже – размер кредитного портфеля или некоторые другие показатели. Использование собственного капитала как базы при расчете региональных лимитов связано с реализацией защитной функции собственного капитала банка для кредиторов и вкладчиков. Совокупный размер кредитного портфеля используется в качестве базы для расчета лимита кредитования при определении доли потерь в результате кредитной операции, которая может быть покрыта за счет доходности существующего портфеля. В каждом случае использования той или иной базы связано с целями, которые ставит банк при реализации каждого конкретного

кредитного соглашения. Отметим, что банк самостоятельно определяет, какой способ оценки (перечень финансово-экономических, политических и индивидуальных факторов риска и распределение весовых коэффициентов) региональных рисков в большей степени соответствует его стратегии. Отраслевые лимиты устанавливаются для ограничения чрезмерной концентрации кредитных и других вложений банка в определенных сферах. Отраслевая концентрация является одной из основных сфер анализа кредитного портфеля банка, поскольку существует значительное количество примеров того, как банки несли убытки из-за значительной концентрации отраслевых кредитных рисков. Исходя из изложенного материала исследования, банк осуществляет анализ отраслевых рисков для определения их допустимых уровней и обеспечение информации с целью установления лимитов кредитования, которые будут применяться в соответствующих отраслях. Несмотря на то, что большинство банков самостоятельно выполняют анализ отрасли, которая их интересует, при определении отраслевых лимитов необходимо учитывать ряд общих для всех отраслей факторов, а именно: текущее состояние отрасли; перспективы развития отрасли; цикличность развития отрасли; конкуренция в отрасли; устойчивость к изменениям технологии (особенно актуально для высокотехнологичных отраслей или сфер деятельности, где производство требует значительных затрат на приобретение быстро устаревающих основных фондов, а также тех отраслей, основная продукция которых имеет короткий жизненный цикл, а значит, склонных к более высокому кредитному риску); структура отраслевых расходов (перечень факторов, влияющих на издержки производства, а следовательно, и на уровень кредитного риска в отрасли); показатели и тенденции роста в отрасли (на основе расчета соотношений между различными финансовыми показателями и определение динамики их изменения); диверсификация в области (считается, чем шире сфера деятельности отрасли, чем больше возможных источников дохода, тем меньше уровень кредитного риска); отраслевые барьеры (в области с ограниченным доступом для новых компаний конкуренция не может увеличить кредитный риск); влияние регулирующих органов (централизованное регулирование в виде таких явлений, как приватизация, дерегуляция, специальное налогообложение или субсидирование значительно влияют на положение отрасли в отдельной стране); обменные курсы валют (актуально для компаний, которые получают доходы или осуществляют расходы в иностранной валюте, поскольку их прибыль в большой степени зависит от обменных курсов валют).

Исходя из изложенного материала, возникает необходимость исследовать влияние каждого из перечисленных факторов на кредитный риск. Считаем, чтобы выработать последовательный метод оценки отраслевых рисков, банкам следует проанализировать влияние указанных факторов на кредитные риски и принять соответствующую систему для расчета влияния этих факторов (например, систему подсчета очков (количественный подход) или субъективно-оценочную систему). Изучив влияние каждого фактора, банки определяют общий рейтинг риска для отрасли. Присвоенный таким образом рейтинг является основой для принятия решения об установлении лимитов кредитования по отдельным отраслям. Отраслевые лимиты, как и региональные, устанавливаются как определенный процент от акционерного капитала,

как абсолютная сумма общей ссудной задолженности (величине кредитного портфеля), как определенный процент от общей суммы задолженности (величины кредитного портфеля банка). При определении отраслевых лимитов следует учитывать глобальную кредитную стратегию банка. Лимиты кредитования одного заемщика устанавливаются на основании анализа объективных данных о кредитоспособности конкретных заемщиков.

Банки с разных позиций подходят к проблеме определения лимитов кредитования одного конкретного заемщика, но при этом учитывают ряд факторов: сумма капитала, которым банк готов рисковать при предоставлении кредита, определяется путем установления приемлемого для банка соотношения «риск-доходность» при принятии решения о предоставление кредита; качество управления компании-клиента; активы заемщика; финансовая устойчивость заемщика; перспективы развития предприятия заемщика; взаимоотношения банка с заемщиком; соотношение риска и доходности конкретных операций; состояние экономики; требования и ограничения регулирующих органов при предоставлении крупного (более 10% от собственных средств банка) кредита одному заемщику.

На практике используются два основных вида лимитов кредитования одного заемщика. Некоторые банки устанавливают лимиты в зависимости от вида предоставляемых клиенту услуг. Поскольку банки выполняют несколько видов финансовых услуг для одного клиента, они устанавливают отдельные лимиты кредитования по каждому виду услуг. Например, банк открывает для клиента кредитные линии с определенными лимитами кредитования по отдельным видам деятельности – операциям на денежном рынке, операциями с иностранной валютой, свопами и опционами. Если для каждого вида деятельности определяются отдельные лимиты, то вводится система перераспределения лимитов между операционными подразделениями банка. Такая система позволяет продолжать кредитные операции тогда, когда отдельные операционные подразделения исчерпали кредитные лимиты, а общий лимит по подразделениям не выбран. Другие банки устанавливают совокупный лимит кредитования одного заемщика, комбинируя лимиты по отдельным операциям в один общий. Наряду с предварительно установленными лимитами кредитования известных клиентов банка, целесообразно разработать процедуры оперативного принятия решений по операциям с новыми клиентами или для расширения существующих кредитных линий. Учитывая это, одной из возможных процедур является привязка кредитных лимитов к показателю кредитоспособности заемщика. Полезным для банка может быть предварительное определение условий, при которых клиент превышает установленный лимит без разрешения руководства банка. Механизм, используемый отдельными банками, заключается в установлении как основного лимита кредитования одного заемщика, так и границы превышения основного лимита, который используется в экстренных случаях при соблюдении заемщиком контрольных показателей кредитного договора. Независимо от вида устанавливаемых лимитов (региональный, отраслевой или кредитование одного заемщика) механизм определения лимита кредитования является унифицированным, то есть, прежде чем, принимать решение об установлении лимита кредитования, проявляют и оценивают основные факторы риска с

применением количественных методов оценки и весовых коэффициентов влияния отдельных факторов. На основании группировки анализируемых показателей в порядке убывания рассчитывается лимит кредитования, как процент от собственного капитала или размера кредитного портфеля, или как норматив абсолютных предельных величин для каждой группы конкретных заемщиков, стран или отраслей.

Коммерческие банки обеспечиваются инструктивными материалами, разработанными на научной основе, действующими нормами отечественного банковского законодательства, позволяющего выявлять и ограничивать основные факторы кредитного риска. Национальный банк Украины (НБУ), вводя количественные ограничения кредитного риска на уровне каждого банка, добивается повышения стабильности национальной банковской системы, тем самым обеспечивая выполнение одной из основных своих функций. В частности, Инструкция №368 [1] устанавливает обязательные для выполнения коммерческими банками нормативы ограничения влияния кредитного риска. Помимо установления обязательных нормативов, ограничивающих влияние кредитного риска по балансовым операциям банков, в Инструкции № 368 закреплен порядок расчета кредитного риска по инструментам, которые отражаются на внебалансовых счетах. Несоблюдение банками установленных специальных значений экономических нормативов является основанием для принятия НБУ мер воздействия согласно требованиям Закона Украины [2] и нормативно-правовых актов НБУ по вопросам применения к банкам мер воздействия за нарушение требований банковского законодательства. Положение №114 [3] является нормативным документом, разработанным для защиты интересов инвесторов, банков, их клиентов, для контроля по соблюдению сотрудниками банка законодательства, нормативных актов, стандартов профессиональной деятельности, урегулирования конфликтов интересов, обеспечения надлежащего уровня надежности и минимизации рисков банковской деятельности. Инструкция № 124 [4] содержит методические рекомендации по оценке кредитных рисков для пересмотра портфеля кредитов. Инструкция № 279 [5] регламентирует обязательный порядок создания резерва на возможные потери по кредитным операциям банков всеми банками и небанковскими кредитными организациями и содержит классификацию кредитных операций по качеству обеспечения и в зависимости от уровня кредитного риска.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Необходимо внедрять зарубежный и отечественный теоретический и практический опыт в части оценки кредитных рисков, использовать единые подходы к анализу кредитоспособности индивидуальных заемщиков, качества кредитов и бизнес-риска индивидуальных заемщиков. Нужно также проводить последовательный анализ качества кредитного портфеля банка в целом и его структуры. Внимание следует сосредоточить на разработке в каждом конкретном банке «Руководство по кредитной политике». Речь идет о документе, в котором детально

проработаны вопросы кредитной политики банка с позиций минимизации кредитного риска по каждому отдельному кредиту и кредитному портфелю банка в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Инструкции о порядке регулирования деятельности банков в Украине. Постановление НБУ от 28.08.2001 г. № 368. Зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 26.09.2001 г. под № 841/6032, с изменениями, внесенными Постановлением НБУ от 20.12.2010 г. № 564.

2. Закон Украины «О банках и банковской деятельности». Ведомости Верховной Рады Украины, 2001, № 5-6, ст. 30, с изменениями, внесенными согласно Законам от 23.12.2010 г. № 2856-VI.

3. Об утверждении Положения об организации внутреннего аудита в коммерческих банках Украины. Постановление Правления НБУ от 20.03.98 г. № 114. г. Киев. Зарегистрировано в юридическом департаменте НБУ 27.05.1998 г. № 548, с изменениями, внесенными постановлением НБУ от 15.03.99 г. № 110 № 494 от 03.12.2001 г.

4. Об утверждении Правил организации статистической отчетности, представляемой в НБУ. Постановление Правления НБУ от 19.03.2003 г. № 124. Зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 07.05.2003 г. № 353/7674, с изменениями и дополнениями, внесенными постановлениями Правления НБУ от 13.12.2010 г. № 541.

5. Об утверждении Положения о порядке формирования и использования резерва для возмещения возможных потерь по кредитным операциям банков. Постановление Правления НБУ от 06.07.2000 г. № 279. Зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины г. Киев от 03.08.2000 г. № 474/4695, с изменениями, внесенными Постановлением НБУ от 31.12.2010 г. № 593.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ БАНКОВ

Андрос С.В.
Университет банковского дела Национального банка Украины
Киев, Украина
andros.sv@ukr.net

Аннотация: *Рассмотрены элементы системы управления кредитным риском.. Определена система финансовых коэффициентов для оценки качества кредитного портфеля. Проанализирован отечественный инструментарий в процессе управления кредитным портфелем. Предложена методика ценообразования на кредиты, с ориентацией на получение требуемого банковского дохода. Приведена методика исчисления цены банковского кредита.*

Ключевые слова: *авторизация, кредитный портфель, методика ценообразования, ранжирование кредитов, цена кредита.*

ВВЕДЕНИЕ

Определение приоритетных направлений развития банковской деятельности находится в центре экономической, политической и социальной жизни страны. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что кредитные операции являются традиционным видом банковских услуг, обладающим высокой степенью риска. Сегодня проблемы совершенствования системы управления кредитным портфелем в целях минимизации его рисков приобрели особую значимость. В условиях рыночных отношений принципиально меняется содержание управления кредитным портфелем, приоритеты его формирования и методы оценки.

ПОСТАНОВКА ЗАДАНИЯ

В отечественной и зарубежной экономической литературе содержится много разработок, касающихся методов управления кредитным риском в коммерческом банке. Тем не менее, большинство ученых сущность кредитного портфеля сводит к характеристике его структуры, содержания; управление кредитным портфелем – исключительно к оперативному управлению или выполнению функции контроля за качеством кредитного портфеля, что возможно в

условиях административно-командной экономики, но совершенно неприемлемо для рыночной экономики. Однако понятие кредитного портфеля остается дискуссионным, модели управления кредитным портфелем, методы оценки степени диверсификации кредитного портфеля, связь кредитного рейтинга с величиной возможных потерь по кредиту не рассматривались и являются новыми как для теории банковского дела, так и для практики. В этой связи комплексная разработка теоретических и прикладных аспектов, раскрывающих содержание кредитного портфеля, его формирования и управления, является важной и актуальной проблемой, решение которой позволит обеспечить внедрение современных методов управления кредитным риском, адекватных современной экономической ситуации в Украине.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Проблемы, связанные с методом оценки индивидуального кредитного риска, определенным образом разработаны такими учеными: В.Бурлачковым М.Головниным, Н.Гребеник, О.Гриценко, О.Дзюблюком, Н.Островской, М.Савлуком, Т.Смовженко, О.Барановским [1-4]. Метод оценки совокупного кредитного риска кредитного портфеля в целом является менее исследованным. В научной литературе представлено достаточно много понятий кредитного портфеля и критериев его оценки (труды Барта, Блекбурна, Бленчарда, Чамберса, Фелтона) [5-9], но определение содержания и структуры кредитного портфеля остается дискуссионным. Понятие качества кредитного портфеля в нормативных документах также практически не разработано. Применительно к отечественным условиям наиболее освещен вопрос оценки качества кредитного портфеля с использованием системы финансовых показателей. Дискуссионной и мало адаптированной к украинским реалиям остается разработка таких вопросов, как критерии и показатели оценки качества отдельных составляющих кредитного портфеля. Их основой могут быть труды зарубежных авторов, в которых дается общая классификация критериев кредитного риска (Гавин, Вилок, Хайек, Хелвиг, Ходгсон, Прескотт, Рейнхарт, Рогофф, Шиллер и др.) [10-17], а также нормативные документы Национального банка Украины. Теоретически необоснованной является формализация оценки качества кредитного портфеля в целом, позволяющая определить группу качества или зону риска, хотя мировой и общественной банковской практике известны номерная и балльная системы оценки кредитного портфеля.

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Целью исследования является уточнение и дальнейшее развитие теоретико-методологических подходов к оценке качества кредитного портфеля коммерческого банка.

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для достижения цели исследования в статье поставлены следующие задачи: проанализировать основные элементы системы управления кредитным риском; определить систему финансовых коэффициентов для оценки качества кредитного портфеля; проанализировать достаточность существующего современного инструментария для управления кредитным портфелем; предложить методику ценообразования на кредиты, которая сориентирована на требуемый доход; представить алгоритм метода исчисления цены кредита.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Одним из основных организационных вопросов формирования кредитного портфеля банка является авторизация (санкционирование) кредитов, которая представляет собой процесс одобрения заявки клиента на получение кредита. Основными целями процесса санкционирования являются: оценка качества кредита – убедиться, что принятое решение соответствует требованиям банка относительно качества кредитного портфеля; определение цены кредита – руководство банка должно удостовериться, что цена кредита соответствует степени риска, взятого на себя банком, и ресурсы размещены так, чтобы достичь максимальной прибыли в пределах установленного риска; обеспечение движения информации – процесс санкционирования кредита сопровождается информационным обменом разных отделов и разных уровней управления. Системы санкционирования варьируются в зависимости от размера организационной структуры и стиля управления в банке, а также от сложности проводимых операций. Хотя количество этапов в данном процессе может отличаться, применяются системы санкционирования с использованием одного из трех ниже приведенных методов или их комбинации.

Индивидуальное санкционирование – утверждение кредита одним лицом под его персональную ответственность. Такая система является эффективной, поскольку операция поручается одному лицу, предполагается персональная ответственность за принятые кредитные решения. Вместе с тем, индивидуальное санкционирование дает неадекватную оценку и может привести к низкому качеству кредита. Учитывая это, система индивидуального санкционирования приемлема для решения о выдаче небольших денежных сумм по кредиту.

Коллективное санкционирование – объединение индивидуальных процедур принятия решения. Скорость, мобильность, гибкость, повышение качества кредитных решений приводятся в качестве сильных сторон системы, в то время как слабой стороной является разделение ответственности, а иногда и низкая оперативность.

Кредитный комитет – один из методов авторизации кредита. Считаем, что применение этой системы целесообразно, однако установить границу, за рамками которой используется система

коллективного или индивидуального санкционирования, практически не представляется возможным. Кредитные комитеты работают параллельно с системами индивидуального и коллективного принятия кредитных решений. Приоритетами данной системы являются: строгий контроль процесса санкционирования кредита, что ведет к улучшению качества кредитования; комитеты обеспечивают поле для дебатов и обсуждения различных точек зрения; младшие сотрудники имеют доступ к высшему звену управления, и тем самым повышается квалификация сотрудников банков и качество принимаемых решений. Однако процедуры данной системы носят формальный характер, и процесс санкционирования сводится, как правило, к проставлению печатей. Комитеты имеют низкую оперативность при принятии решений. Процесс может быть неуправляемым, что замедляет обработку кредитных предложений. На деятельность кредитных комитетов также могут оказывать давление высшие должностные лица.

Следующей предпосылкой разработки ориентиров формирования кредитного портфеля и одновременно составным элементом системы управления кредитным риском является мониторинг качества кредитного портфеля. Для управления процессом мониторинга разрабатывается и внедряется система классификации рисков ранжирования кредитов за их качеством и с целью контроля качества кредитного портфеля в целом. Ранжирование кредитов – метод систематической и объективной классификации кредитного портфеля в соответствии с характеристиками качества и риска. Система ранжирования помогает определять проблемные области кредитного портфеля банка, планировать, согласовывать и реализовывать другие процедуры, направленные на защиту интересов банка в случае ухудшения кредитоспособности заемщиков.

Основной целью ранжирования кредитов является контроль и улучшение качества портфеля за счет: использования информации о неплатежеспособности заемщиков; оперативного структурирования управленческой информации, определение стандартов для установления лимитов кредита. Владея информацией по структуре кредитного портфеля по категориям качества кредитов, определив статистическим путем средний процент проблемных, просроченных и безнадежных кредитов по каждой категории, банк получает возможность предпринять меры, направленные на снижение потерь по кредитным операциям. Появляется возможность определить оптимальные резервы на покрытие убытков по кредитным операциям, а значит, осуществлять оперативный контроль кредитного портфеля и разрабатывать экономически обоснованную кредитную политику и стратегию.

Исходя из изложенного материала исследования, основные направления анализа качества кредитов (кредитный мониторинг) и ранжирования кредитов позволяют банку достичь снижения: кредитного риска по каждой конкретной ссуде; потерь по займам на уровне кредитного портфеля банка в целом. В первом случае речь идет о контроле по предоставлению и использованию кредитов, включая постоянный процесс отслеживания финансового состояния и кредитоспособности клиента, направлений использования средств на протяжении

всего периода кредитования. Во втором случае – о классификации портфеля кредитов по качеству, что позволяет дифференцировать степень контроля по различным категориям кредитов. Порядок кредитного контроля для каждой категории кредитов определяется руководством банка.

Одной из основных функций управления кредитным портфелем является оценка стоимости кредита, правильное выполнение которой обеспечивает максимальный доход банка. Определение размера процентной ставки по кредиту при консервативном подходе к управлению кредитным портфелем осуществляется в соответствии с реальными границами кредитного риска, возникающего при кредитном соглашении. Существует ряд внешних факторов, влияющих на процентные ставки, а именно – оценка адекватности капитала. Реакцией многих банков на усиление конкуренции становится расширение объектов кредитования и стремление к увеличению активов как средств защиты своей доли рынка. Такая политика может привести к увеличению бремени безнадежных долгов вследствие неоправданных кредитных решений. Эти факторы требуют сосредоточить внимание на прибыльности и оценке капитала; повышении стоимости банковских ресурсов. Ужесточение требований частных и корпоративных вкладчиков банков в условиях конкуренции со стороны небанковских структур заставляют банки увеличивать компенсации за предоставленные средства. Это приводит к сужению маржи банковской прибыли и снижению степени защищенности банка от принятия неправильных кредитных решений. Увеличение количества банковских операций приводит к необходимости контроля и управления различными уровнями ценового риска, возникающего в рамках всего спектра банковских операций. Применение новых технологий ускоряет передачу информации и сокращает сроки осуществления операций, облегчает использование сложной системы определения процентной политики и доходности.

Устанавливая базовую процентную ставку, учитывают такие факторы, как, например, обязательные резервы, размещенные в ценные бумаги, или компенсации по остаткам на счетах клиентов. Стоимость таких расходов банка вносится в реальную стоимость банковских фондов. В случае, когда объем кредитного портфеля банка имеет предельное согласно требованиям ликвидности значение, стоимость кредитных ресурсов, учитываемых при выдаче новых кредитов, будет предельной, т.е. на уровне, установленном рынком. Она будет больше, чем средняя банковская стоимость ресурсов, и становится сдерживающим фактором для банка в плане дальнейшего расширения кредитной деятельности. Процесс ценообразования на банковские услуги должен учитывать необходимость возмещения накладных расходов. Это – затраты на заработную плату, аренду помещений, функционирование информационной системы. Дополнительные расходы, которые относятся к определенной операции, должны возмещаться из стоимости данной операции, иными словами, должны учитываться при установлении процентной ставки. Определив и вычислив расходы, учитываемые при оценке услуг, банк должен установить достаточную надбавку за риск для обеспечения адекватного дохода от капитала и компенсации в случае невыполнения кредитных обязательств партнера со стороны.

Несмотря на необходимость учета всех перечисленных факторов в процессе ценообразования на кредиты, возникают сложности с количественным выражением их влияния на процентные ставки. Поэтому в банковской деятельности используется несколько методов ценообразования на кредиты, в зависимости от того, какие первоочередные задачи ставит перед собой банк в процессе кредитования и управления кредитным риском. Данный метод определения процентной ставки на основе базовой процентной ставки можно усовершенствовать путем установления соответствия между необходимым доходом (планом по прибыли конкретного банка) и кредитоспособностью клиента. Такой метод ценообразования позволит вводить дифференцированные процентные ставки в зависимости от рейтинга кредитоспособности заемщика и подходить к процессу управления кредитным риском с позиции установления оптимального соотношения «риск-доходность». Применяемая при данном подходе кредитная классификация заемщиков основывается на внутренней банковской системе рейтинга и на оценках, выставляемых независимыми экспертами. Целесообразной, но и более сложной в применении является методика ценообразования на кредиты (табл.1).

Сделаем следующие допущения: стоимость кредитных ресурсов – 120% годовых; лимит использования собственного капитала банка как источника кредитования – 8% от совокупного объема кредитования; требуемый доход от капитала – 15% годовых. Определим цену кредита в размере 100 USD, предоставленного двум клиентам, которые относятся к 1 и 10 классам. Поскольку определение цены кредита в значительной степени обусловлено оценкой кредитного риска, как показано выше, то доходность кредитной операции зависит от ряда внутренних факторов: тип операции – банки назначают дополнительную премию за сложные операции, требующие соответствующих квалификационных знаний или на покрытие технических рисков, возникающих в результате финансирования специфических проектов; рыночные условия – изменение спроса и предложения влияют на рыночную цену продукта; поведение конкурентов – чем больше банк конкурирует за клиента, тем сильнее при определении цены кредита он ориентируется на ценовую политику конкурентов; банковский капитал, используемый в качестве источника кредитования и степени кредитного риска.

Таблица 1. Методика ценообразования на кредиты, которая учитывает требуемый доход

Класс кредитоспособности (кредитный рейтинг заемщиков)	Степень риска (убытков), исчисленная на основании анализа ретроспективных данных
1	0,4%
2	0,8%

3	1,2%
4	1,6%
5	2,0%
6	2,4%
7	2,8%
8	3,2%
9	3,6%
10	4,0%
Средний показатель	2,2%

Банковский капитал определяется на основе кредитной истории клиента (пересматривается через регулярные промежутки времени или по необходимости), а цена кредита определяется с учетом степени риска, присвоенному клиенту так, чтобы можно было достичь планового уровня доходности банковского капитала.

Исходя из изложенного материала исследования, предлагается рассмотреть алгоритм данного метода определения цены кредита на примере. В течение последних 10 лет банк имеет средний процент убыточных кредитов на уровне 2,2%. Задолженность заемщиков банка по кредитам группируется по шкале от 1 до 10, где 1 представляет наименьший кредитный риск, 5 – средний, 10 – максимальный. Анализируя традиционный опыт убытков в пределах каждой группы заемщиков, вычисляют степень потенциального риска потерь внутри каждой группы на основе анализа ретроспективных данных по каждому классу кредитоспособности заемщиков (табл. 2):

Таблица 2. Алгоритм метода исчисления цены кредита

Алгоритм	Клиент 1	Клиент 2
ШАГ 1. Вычислим доход на капитал		
Размер кредита	100,00 USD	100,00 USD
а) Требуемый капитал (100 USD × 8%)	8,00 USD	8,00 USD

б) Требуемый доход на капитал (8 USD× 15%)	1,20 USD	1,20 USD
ШАГ 2. Вычислим расходы по заемным кредитным ресурсам		
а) Процентные платежи по заемным кредитным ресурсам (100 USD × 12%)	12,00 USD	12,00 USD
б) Потенциальный убыток (невозврат) (100 USD × степень риска по группе)	0,40 USD	4,00 USD
ИТОГО:	12,40 USD	16,00 USD
ШАГ 3. Вычислим требуемую процентную ставку на текущий кредит		
а) Расходы по заемным кредитным ресурсам (шаг 2)	12,40 USD	16,00 USD
б) Доход на покрытие капитала (шаг 1)	1,20 USD	1,20 USD
в) Требуемый процентный доход по кредиту (а+б)	13,60 USD	17,20 USD
г) Доля возвращенных кредитов	100 –(100× 0,4%) = 99,60	100 –(100× 4%) = 96,00
Требуемая процентная ставка для получения 15% прибыли на вложенный капитал = Требуемый процентный доход / Доля возвращенных кредитов × 100%	(13,60/99,60) × 100 = 13,65%	(17,20/96,00) × 100 = 17,92%

Процесс управления риском в системе «банк-клиент» сфокусирован на оценке кредитных рисков конкретных заемщиков. Кредитный анализ, проведенный в рамках данного процесса, заключается в анализе кредитоспособности индивидуальных заемщиков, в структурировании индивидуальных кредитов для уменьшения и выявления индивидуальных рисков, минимизации ущерба от каждого из них. Данный процесс можно разделить на несколько этапов: инициирование кредита и анализ кредитоспособности заемщика, расчет основных финансовых коэффициентов на основе данных финансовой отчетности заемщика, анализ движения денежных средств; структурирование кредита, кредитный мониторинг и восстановление проблемных кредитов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ кредитного риска индивидуального заемщика должен быть сфокусирован на четырех основных аспектах кредитоспособности. В частности, отраслевой аспект должен отражать процессы развития отрасли и позицию заемщика в данной отрасли. Слабые позиции в данном аспекте могут снизить способность к погашению кредита. Финансовый аспект определяет способность заемщика получить достаточно денежных средств, которые являются основным источником погашения кредита, либо возможность прибегнуть в случае необходимости к реализации существующего обеспечения, например, основных средств, товарно-материальных ценностей. Основными критериями кредитоспособности в финансовом аспекте должны быть: рентабельность (доходность); ликвидность; финансовый рычаг (соотношение между заемными и собственными средствами); управленческий аспект. Качество менеджмента должно определяться компетентностью, единством команды и эффективностью руководства управлять коллективом. Недостаточная компетентность в сфере банковского менеджмента может создать трудности с погашением кредита.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурлачков В. Теоретические основы денежно-кредитной политики та мировой финансовый кризис // Экономика Украины.- 2009.- №2.- С. 49-59.

2. Головнин М. Влияние финансовой глобализации на денежно-кредитную политику: теоретические аспекты и реакция на финансовые кризисы. // Экономика Украины.– 2009. – № 2. – С. 67-78.

3. Дзюблюк О. Денежно-кредитная политика в период кризисных явлений на мировых финансовых рынках // Вестник НБУ,- 2009.-№5.-С.20-32.

4. Островская Н.С. Денежно-кредитная политика в условиях рыночных трансформаций в Украине. - Ирпень, 2005. – 171 с.

5. Barth J.R. U.S. Subprime Mortgage Market Meltdown. Paper presented at the 14th Dubrovnik Economic Conference of the Croatian National Bank, June 25–28, 2008, Dubrovnik, Croatia.

6. Benmelech E., Dlugosz J. The Alchemy of CDO Credit Ratings: Working Paper. Harvard Business Shool, 2008.

7. Blackburn R. The Subprime Crisis // New Left Review. 2008. 50. Ð. 63–106.

8. Chambers M.S., Garriga C., Schlagenhauf D. Mortgage Innovation, Mortgage Choice, and Housing Decisions // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2008. 90/6. Đ. 585–608.

9. Felton A., Reinhart C. (eds.) The First Global Financial Crisis of the 21st Century. London: A VoxEU.org Publication, Centre for Economic Policy Research, 2008.

10. Hellwig M. The Causes of the Financial Crisis // CESifo Forum. 2008. 9/4. Đ. 12–21

11. Hodgson G.M. Letter to Queen Elizabeth. Dated August 10, 2009, University of Hertfordshire, Hatfield, 2009. Dowloadable: http://www.feed-charity.org/user/image/besleyhennessy 2009a.pdf

12. McDonald D.J., Thornton D.L. A Primer on the Mortgage Market and Mortgage Finance // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2008. 90. Đ. 31–45.

13. McGrattan E.R., Prescott E.C. The 1929 Stock Market: Irving Fisher Was Right. Research Department Staff Report 294 (revised). Federal Reserve Bank of Minneapolis, 2003.

14. Mizen P. The Credit Crunch of 2007–2008: A Discussion of the Background, Market Reactions, and Policy Responses // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2008. 90. Đ. 531–567.

15. Reinhart C., Rogoff K. This Time is Different. Princeton: Princeton University Press, 2009.

16. Shiller R.J. Irrational Exuberance. Princeton NJ: Princeton University Press, 2000; second edition: 2005.

17. Wheelock D.G. Changing the Rules: State Mortgage Foreclosure Moratoria During the Great Depression // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2008 b. 90. Đ. 569–583.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ – ГАРАНТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

Аркатов А. Я.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова,
Белгород, Россия

Аннотация: *Политические изменения в ряде стран мирового сообщества, циклически-волновые процессы в мировой экономике, вызвавшие глобальный кризис 2008 – 2009 годов, оказывают заметное влияние на российскую внутреннюю и внешнюю экономическую политику; видоизменяются и усиливаются методы государственного регулирования, появляются проекты благополучного выхода из кризисного состояния и укрепления положения России на международной арене. Неустоявшийся характер российской экономики, сырьевая направленность и зависимость от мировых цен на нефть и энергоносители, отрыв элитных группировок от основной массы населения тормозят переход к реальной, эффективной перестройке общества. Поскольку новая модель мирового развития и демократии носит «пробный» характер и еще не сформировалась, доминирующим, по нашему мнению, на ближайшее десятилетие станет модель - «сильное государство, глубоко интегрированное в глобальный рынок», характеризующая сегодня США, Японию, Китай, где политическим институтам власти всех уровней, не только высшего эшелона, отводится не последнее место.*

Ключевые слова: *держава, власть, народ, собственность, сообщество, программа, сценарий, инновации, бизнес, концепция, конкуренция, культура.*

ВВЕДЕНИЕ

В Послании Президента России Д.А.Медведева Федеральному Собранию определены основные ориентиры развития страны на ближайшие годы, сделана попытка дать ответ на вызовы предстоящего десятилетия. Стратегической целью является превращение России в ведущую мировую державу XXI века.

Столь оптимистичному заявлению Президента предшествовали кропотливая работа на протяжении двух десятилетий по сближению нашего государства с мировым сообществом и ближним зарубежьем, закреплению законодательно демократических основ общества, где личная свобода, социальная справедливость и экономическая дееспособность ставятся как стратегические приоритеты на ближайшие годы. Каким

путем пойти, где «ключ» к результативному успеху? Свои соображения мы попытаемся развить в публикуемом материале.

НАШИ ЦЕЛИ

«Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», подготовленная Министерством экономического развития и торговли РФ, «Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учётом мировых тенденций», разработанный Институтом экономических стратегий, позволят, если верить прогнозам, укрепить положение России на международной арене. Это будет способствовать развитию её конкурентных сравнительных преимуществ в области ядерных технологий, авиатехники, судостроения, космических услуг и аппаратов, программного обеспечения, образовательных и интеллектуальных услуг, а также услуг в сфере туризма.

Появляются проекты, согласно которым по размерам ВВП Россия к 2020 году войдет в пятерку крупнейших экономик мира, ВВП на душу населения по паритету покупательской способности составит около 30 тыс. долл. в ценах 2005 г., не менее 50% граждан России составит средний класс, продолжительность жизни достигнет 75 лет.

ПУТИ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

Среди целевых ориентиров предполагается ускоренное развитие человеческого потенциала России; создание конкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую деятельность и привлечение капитала в экономику, структурную диверсификацию экономики по трем основным вариантам развития: инерционный, энерго–сырьевой и инновационно-прорывной.

Учитывая опасность депопуляции российского населения, ограниченность месторождений полезных ископаемых и усиление экономической зависимости от экспорта топлива и сырья, инновационо-прорывной вариант, по нашему мнению, отвечает духу сегодняшнего времени. Из шести предложенных условий реализации инновационно- прорывного сценария, возможно, осуществлению «институциональных трансформаций» необходимо отвести первостепенное значение.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ В РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДУМАННОГО

Переориентация государственных органов и частного капитала на инновационно-прорывной путь развития, определения общего вектора изменений с конкретными мероприятиями найдут поддержку максимально широкого круга сограждан, если ведущая роль в реализации предложенного сценария будет отведена государству, региональным и муниципальным органам власти как основному, стратегическому инвестору в ключевых отраслях экономики. Это не означает, что должно произойти огосударствление экономики или возврат к старому, или как покушение на личную свободу. Ни в коем случае.

«У народа, не привыкшего к самостоятельной деятельности ради общего интереса,- писал Дж.Ст. Миль,- у народа, который ожидает от своего правительства соответствующих указаний и распоряжений по всем вопросам, представляющим общий интерес, способности развиты лишь наполовину». Патриотом своей родины человек является лишь в меру своего посильного вклада в реализацию общей цели нации, поэтому не только материальное благосостояние каждого, но и хозяйственная инициатива, гарантии на частную собственность и личная свобода, поддерживаемая властью на всех уровнях, должна стать нормой ближайшего десятилетия. Необходимо формирование национально - ориентированного, ведущего слоя общества, для которых желаемые изменения, предлагаемые Президентом и Правительством государства, должны стать целью их жизни, а значит и их окружения.

Модели становления рыночной экономики и её основные принципы для России, несомненно, создавались под влиянием рекомендаций мирового сообщества, МВФ и МБРР и легли в основу экономики Гайдара и его команды. Если учесть скромный хозяйственный опыт будущих реформаторов, отсутствие подготовленности различный институтов к радикальным реформам в экономической, социальной и политической сферах, отсутствие у большинства населения понимания глубокой взаимосвязи понятий «свобода» - «самостоятельность» - «ответственность», склонность к смирению и покорности породили разрыв между благородными замыслами и их воплощением.

Кроме того, по мере ослабления центральной власти в эпоху Горбачева у бюрократии возникает закономерное стремление «прибрать к рукам народом нажитое» и вместе с тем сохранить элементы системы, дающие гарантии иерархической власти над собственностью. Произошло слияние политической элиты с бизнес-элитой.

При этом и сегодня, в большинстве случаев, частное обогащение превалирует над общественным. Перевод «оффшорной аристократией» своего капитала в зарубежные страны дает повод народу сомневаться в стремлении бизнес-элиты поддержать Президента и Правительство в их благих намерениях. Народ видит в бизнесменах коррупционеров, отнявших собственность у ослабевшего государства или награбивших её у своих соотечественников. Ежедневные сообщения средств массовой информации о многочисленных актах произвола и проявления беззакония в самых различных сферах жизни и деятельности общества ведут к усилению социального неравенства и его поляризации, недовольству незащищенных слоев населения, отрицательно сказываются на имидже России в мировом сообществе.

Согласно Концепции и прогнозам, при реализации инновационно – прорывного сценария развития доля государственного уклада возрастет к 2030 году до 34%, крупного и среднего капитала сократится до 38%, иностранного капитала до 6%, мелкотоварный бизнес возрастет с 8 до 14%. Ведущую роль в реализации инновационного - прорывного сценария развития страны академики РАН отводят государству, взявшему на себя основную часть расходов как в производственной, так и в социальной сферах. Именно государство должно выступить в качестве стратегического инвестора в ключевых отраслях экономики.

Американские ученые с мировым именем М.Портер и К.Кетелс в своей работе «Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики», высказывая свое мнение о роли государства на сегодняшнем этапе, подтверждают, что усиление роли государства неизбежно, но его роль заключается в укреплении макроэкономического, политического, правового и социального компонентов институциональной среды.

Это означает, что государство должно отказаться от вмешательства в судопроизводство при различных результатах рассмотрения дел, считать порочной практику чрезмерного участия в управлении предприятиями, повысив при этом прозрачность, профессионализм и эффективность административного контроля, поднять уровень конкуренции в экономике между регионами. «Следует поощрять регионы, - пишут они, - сотрудничать с прилегающими странами. Необходимо дать регионам и муниципальным образованиям возможность самостоятельно заключать взаимовыгодные соглашения без чрезмерного вмешательства федеральных властей». Особую роль в самообеспеченности населения отводится малому и среднему бизнесу, развитию домохозяйств в сельской местности, повышению имиджа честного предпринимательства.

ПРИМЕР, ДОСТОЙНЫЙ ПОДРАЖАНИЮ

Образцом в инновационно– прорывном сценарии среди регионов России может служить Белгородская область, экономическая мощь которой делает её потенциальным лидером в Центрально-Черноземном регионе. Продукция белгородских организаций поставляется в 88 стран мира, в том числе 78 стран дальнего зарубежья и Балтии и 10 стран СНГ. Здесь наблюдается устойчивый рост промышленности и сельскохозяйственного производства. Взаимосвязь региональной власти, бизнеса и населения сформировали благоприятные предпосылки к новому этапу своего развития – сделать область самодостаточной и самообеспеченной. Рейтинговым агенством «Эксперт РА» Белгородская область признана лидером десятилетия среди регионов с наименьшим интегральным инвестиционным риском, занимая второе место после г. Санкт – Петербурга.

Промышленный потенциал области в значительной мере определяется добычей и переработкой железных руд на Лебединском и Стойленском ГОК, комбинате КМАруда, на их базе перерабатывающих предприятий ОАО «ОЭМК», Старооскольский механический завод (СОМЗ), а также Белгородский абразивный завод, завод «Ритм», ОАО «Белэнергомаш», ряда других предприятий градообразующего комплекса. Потребность в добываемой и вырабатываемой продукции на федеральном и мировом уровнях позволили при продуманной координации действий региональной власти и бизнеса уйти в девяностые и последующие годы от экономических и социальных потрясений. Однако состояние аграрного сектора с прекрасными черноземами вызывало особую озабоченность губернатора, но приемлемых вариантов его развития, вероятно, не было. Село просто выживало в тех непростых условиях.

Понимая глубину кризиса, охватившего большинство сельскохозяйственных предприятий, Е.С.Савченко в 1999 году принимается известное всем 710 постановление «О мерах по экономическому оздоровлению неплатежеспособных предприятий области», давшее старт радикальным преобразованиям на селе.

Как итог, более 240 сельскохозяйственных предприятий были интегрированы в мощные и устойчивые агропромышленные компании. Объединив в единый живой организм возможности промышленности с потенциалом земли – матушки при поддержке государственной власти заработали крупные проекты по производству мяса говядины, свинины и птицы, молочного комплекса, растениеводства; мнение, что сельское хозяйство - «черная дыра» - ушло в прошлое. Россияне с благодарностью употребляют мясную и молочную продукцию Белгородчины, территориальная продовольственная корзина самая дешёвая среди всех областей

Российского Черноземья, строится жилье, объекты здравоохранения и культуры, создаются научные центры, решаются социальные задачи. Примечательно, что наряду с государственными инвестициями привлекается частный капитал, создающий конкуренцию в малом и среднем бизнесе.

Намного позже Е.С.Савченко скажет: «Мы пошли на этот беспрецедентный шаг не сломя голову, а десятки раз все просчитав и обдумав». Продемонстрирована собственная модель перехода региона к достойной жизни в современном обществе, сохраняется положительная экономическая преемственность от первых руководителей области с периода её становления (М. Крахмалева, А. Коваленко, М. Трунова, А. Понамарева), несмотря на смену политического строя.

Будет неправильным, если выражу мнение, что решены все вопросы в регионе, только «живи и здравствуй». Есть проблемы взаимодействия с ближним и дальним зарубежьем в вопросах воплощения совместных взаимовыгодных проектов в жизнь, в том числе создания приграничных территорий, не ущемляющих интересы граждан и государств; объединения усилий регионов по реализации готовой продукции, что подтверждает встреча Президентов России, Украины и Белоруссии на Белгородчине; развития и поддержки малого и среднего бизнеса; сохранения и возрождения сельских поселений; воспитания молодого поколения, для которого личные интересы и интересы государства будут единым порывом в создании могучего демократического общества нового образца.

Коснувшись институциональных трансформаций, одного из шести условий реализации инновационно – прорывного сценария, следует отметить, что пять других также обязательны к исполнению. А именно: возрождение системы долгосрочного научного прогнозирования; разработка перспективной государственной стратегии; создание инновационного партнерства государства, бизнеса, науки и образования; обеспечение приоритетов национальных интересов в долгосрочной и текущей деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Говоря о власти в целом на данном этапе развития России, приводя в пример Белгородскую область и его руководителя Е.С.Савченко, подтверждается мнение отечественных и зарубежных ученых о мобилизующей роли и месте региональной власти в достижении стратегических целей, ее влиянии на экономическое и социальное состояние территории. Со стороны федералов и их кабинетов нужна лишь осознанная инвестиционная поддержка по основным направлениям развития,

обобщение опыта их работы, продуманная кадровая политика, объединения совместных усилий на нерешенных проблемах, диктуемых сегодняшним временем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Прогноз инновационно – технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М.; Институт экономических стратегий,2006.
2. Концепция долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации. М.; МЭРТ,2008.
3. Портер М., Кетелс К. Конкурентность на распутье: направления развития российской экономики. М.,2007.
4. Милль ДЖ.С. Основы политической экономии.Т.3.М.,1981.
5. Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития. М.; НОРМА,2009.
6. Е.С.Савченко. Тактике выживания – стратегию развития. (Выступление губернатора области с итогами социально – экономического развития области в 2000 году).; Белгородские известия.-2000.

ФАКТОРЫ РОСТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Балабанова Г. Г.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова,
Белгород, Россия
gulnara.balabanova@yandex.ru

Аннотация: *В статье проанализировано влияние двух групп факторов на размер заработной платы. Рассматриваются две точки зрения относительно влияния производительности труда на уровень заработной платы.*

Ключевые слова: *заработная плата, производительность труда, минимальный уровень заработной платы, социальные гарантии*

ВВЕДЕНИЕ

Кризис, названный глобальным финансовым, не обошел рынок труда. Число безработных в мире выросло до 210 млн. человек, реальная заработная платы снизилась. Если в Центральной и Восточной Европе рост реальной заработной платы в 2007 г составил 6,6%., в 2008 г 4,6% , то в 2009 г. он составил –0,1%. Это весьма ощутимо для стран, где заработная плата является единственным источником средств существования, необходимым средством возобновления способности к труду. По оценкам МОТ в 2010 г. заработную плату получало около 86% наемных работников среди занятого населения в странах с развитой экономикой, однако в Азии и Африке этот показатель несколько ниже 35% и 30% соответственно. Как показывает анализ публикуемых материалов, кризис возродил интерес к заработной плате, как одному из источников роста внутреннего потребления, приводящему к росту национального дохода.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Уровень оплаты труда в каждом периоде зависит от ряда факторов, определяющих потребность в рабочей силе, и факторов, изменяющих ее предложение. К таким факторам относили уровень развития экономики, цикличность развития, изменение численности населения в целом и экономически активного в частности, долю желающих работать при сложившемся уровне оплаты труда и предлагаемых условиях работы, изменение структуры производства и т.п.

Первым, кто связал величину заработную платы с необходимыми средствами к жизни работника, был У. Петти. Он считал, что стоимость, создаваемая рабочим, делится на три части: 1) средства на возмещение затраченных средств производства; 2) средства для поддержания жизни работника и его семьи; 3) избыток, или чистый доход. Первые две составляют необходимый продукт, а третья - прибавочный. У. Петти понимал, что заработная плата и прибыль движутся в противоположных направлениях, при одном и

том же уровне производства повышение заработной платы возможно только за счет снижения прибавочной стоимости.

Однако, как показала практика, в рыночной экономике оценка дохода от труда как фактора производства зависит не только от трудового вклада работника, но и от рыночных условий его применения (спроса и предложения на труд). В силу вступил принцип естественного экономического отбора («выживает» тот, кто лучше приспособится к существованию в условиях рынка), изменивший условие функционирования многих отраслей.

Заработная плата по Смиту - это плата за труд, уровень которой зависит от спроса и предложения на рабочие руки (а не от минимума средств существования). А поскольку спрос на труд является производным от накопления капитала, то динамика зарплаты зависит от накопления капитала. Если накопление капитала идет быстро, то спрос опережает предложение труда и в стране установится высокая зарплата. А.Смит не только дополнил теорию предшественников, но и ввел понятие производительности труда, определяя ее как труд, увеличивающей стоимость материалов, которые он перерабатывает и закрепляет в произведенном товаре. Именно производительность труда, по его мнению, является условий роста национального благосостояния.

Д. Риккардо, как и Т. Мальтус, и определил заработную плату как цену труда, которая равна минимуму средств к физическому существованию рабочего и членов его семьи. Т. Мальтус стремились обосновать и оправдать низкий уровень зарплаты рабочих с точки «естественного закона», названного «железным». Согласно этому закону, зарплата колеблется вокруг физически необходимого минимума средств к существованию под влиянием естественного движения рабочего населения. С ростом рождаемости в рабочей среде предложение труда начинает превышать спрос на него. Это ведёт к падению зарплаты вплоть до физически необходимого минимума. Уменьшение же числа рабочих приводит к сокращению предложения труда и тем самым к росту зарплаты.

Истинную сущность зарплаты, как признано, раскрыл К. Маркс. Зарплата по Марксу – это превращенная форма стоимости цены рабочей силы как товара. Он показал, что рабочий продаёт не труд, а рабочую силу (способность к труду). При помощи экономического принуждения капиталист заставляет купленную им рабочую силу функционировать больше того времени, которое необходимо для воспроизводства её стоимости, т.е. заставляет рабочего создавать прибавочную стоимость. В. Ленин, развивая учение К. Маркса о стоимости рабочей силы и учитывая опыт развития капитализма в конце XIX в., писал, что с развитием общества потребности рабочих начинают расти. А ограничение потребления минимумом средств к существованию равносильно стагнации в развитии общества.

Концепции зарплаты, господствовавшие до первой половины XX в., можно разделить на два направления. Первое - теория маржиналистов, второе - коллективно-договорные теории зарплаты. Представители первого направления А. Маршалл и Дж. Кларк сформулировали теорию «предельной производительности». Основные факторы, участвующие в производстве (труд и капитал, воплощённый в средствах производства), подчиняются закону «убывающей производительности»: увеличение числа рабочих при неизменном объёме капитала приводит к падению величины капитала, приходящейся на каждого рабочего, а значит, к снижению производительности его труда. Уровень зарплаты определяется предельной производительностью труда, т. е. уровнем зарплаты «предельного» рабочего. Поскольку «предельный» рабочий представляет собой единицу труда, в отношении которой существует наименьший спрос, поэтому его вознаграждение определяет зарплату всех рабочих. Эта теория оправдывала высокий уровень прибылей капиталистов и низкий уровень зарплаты рабочих.

Теоретические истоки теорий коллективно-договорного регулирования зарплаты исходит из социальной теории зарплаты, выдвинутой в начале XX в. русским экономистом М. И. Туган-Барановским. Согласно этой концепции, уровень зарплаты в обществе зависит от двух факторов: производительности общественного труда, определяющего величину совокупного продукта, и социальной силы рабочего класса, от которой зависит доля общественного продукта, поступающая в распоряжение рабочего.

Тезис о зависимости зарплаты от производительности труда повторяет положение американского экономиста Т. Кэри, выдвинувшего его ещё в первой половине XIX в. Рост производительности труда в условиях капитализма приводит не к росту зарплаты, а к снижению стоимости рабочей силы, способствуя тем самым увеличению прибавочной стоимости. Связывая рост зарплаты непосредственно с ростом производительности труда, буржуазные экономисты стремились подвести теоретическую базу под пропагандируемые ими концепции классового сотрудничества. Социальная теория зарплаты, несмотря на провозглашаемый ею тезис о необходимости классовой борьбы, в действительности укрепляла позиции буржуазии, поскольку переносила центр тяжести классовой борьбы из сферы производства в сферу распределения и определяла рамки борьбы узко экономическими задачами.

В целом теории коллективно-договорного регулирования зарплаты исходили из того, что существуют верхний и нижний пределы ставок зарплаты для рабочих одной специальности, выполняющих одинаковые работы. Фактический уровень ставок в этих пределах зависит от степени потребности нанимателей в рабочей силе, а рабочих - в работе. Величина и диапазон тарифных ставок - результат переговоров и соглашения между капиталистами и рабочими, и зависят от договорной силы каждой из сторон. Многие элементы этих теорий (особенно «предельной производительности») вошли в последующие концепции.

Значительное место занимает теория регулируемой зарплаты Дж. Кейнса, утверждавшего, что рост занятости в условиях недостатка оборудования приведет к падению производительности труда рабочего и к снижению реальной зарплаты. По мнению кейнсианцев, одним из средств, способствующих росту занятости, является уменьшение реальной зарплаты рабочих в результате инфляции. Поэтому они рекомендуют сдерживать рост номинальной зарплаты, повышение которой приведёт к сокращению прибылей капиталистов и ослаблению стимула к инвестициям, что вызовет падение производства, сокращение занятости и рост безработицы. Сторонники Кейнса предлагали рабочим мириться с блокированием их зарплаты и её инфляционным обесцениванием.

В конце 50-х гг. О. Филлипс обнаружил стабильную зависимость изменения заработной платы от уровня безработицы и сделал вывод о том, что темпы роста заработной платы оказывают решающее воздействие на скорость развития инфляции.

Для оправдания политики «замораживания» зарплаты сегодня многие экономисты широко используют концепцию «инфляционной спирали». Согласно этой теории, повышение зарплаты, ведёт к росту цен. Это вынуждает рабочих требовать нового повышения зарплаты, что опять-таки вызывает рост цен. То, что рабочие какой-либо отрасли выигрывают от повышения зарплаты, то они и теряют как покупатели предметов потребления вместе с рабочими других отраслей и другими категориями трудящихся. Однако рост заработной платы способствует инфляции, а не вызывает ее. Давайте разберемся, почему. В результате роста спроса на товарном рынке, создаются возможности для увеличения объемов производства и роста прибыли. Предприниматели привлекают дополнительную рабочую силу. В результате роста спроса на рабочую силу повышается заработная плата. Создается дополнительный платежеспособный спрос. Таким образом, рост заработной платы является следствием повышения цен, а не ее источником. Конечно, рост заработной платы вызовет рост цен, но только в том случае, если повышение зарплаты в масштабах всей страны не уравновешивается таким противодействующим фактором, как рост производительности труда. В этом случае произойдет рост издержек на единицу продукции, производители начнут сокращать производство, а при неизменном спросе это приведет к росту цен.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА – ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РОСТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Среди основных факторов, оказывающих влияние на размер заработной платы, выделяют производительность труда и государственную политику в области оплаты труда (минимальный размер и иные социальные гарантии). Оба этих фактора по-разному влияют на заработную плату.

Производительность труда – это показатель эффективности трудового процесса, выражаемый соотношением результатов производства и количеством соответствующих затрат живого труда. Рост производительности труда позволяет снизить себестоимость производимых товаров и соответственно цен на них, приводит к росту реальной заработной платы и повышению потребления.

Существует две точки зрения относительно влияния производительности труда на уровень заработной платы. Например, сторонники первой точки К. Макконнелл и Л. Брю считают, что производительность труда может и должна оказывать влияние на уровень заработной платы, который бы соответствовал не просто степени удовлетворения основных потребностей, но и носил стимулирующий характер. Их оппоненты утверждают, что производительность труда и реальная заработная плата изменяются независимо друг от друга, а если повышаются оба показателя, то это происходит без определенной корреляции между ними. В ходе исследований МОТ было выявлено, что производительность труда возрастает таким образом, что реальная заработная плата существенно отстает от нее и никогда не достигает аналогичных ей темпов роста [2].

В общетеоретическом плане опережающий рост производительности труда должен сопровождаться ростом заработной платы. Только такое соотношение этих двух показателей предполагает процесс расширенного воспроизводства не только товаров и услуг, но и расширенного воспроизводства производительных сил и производственных отношений. Как был сказано выше, опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом заработной платы не порождает инфляцию. В докризисный период рост заработной платы в стране опережал рост производительности труда. Рост доходов населения стимулировал совокупный спрос, за ростом которого не успевало совокупное предложение. Это вызывало рост уровня цен. Возросший спрос удовлетворялся не за счет роста объемов производства отечественных товаров, а за счет роста импорта. В 2008 г. он составил около 40% [9].

Почти двукратное отставание производительности труда от заработной платы показывает, что российская экономика развивается преимущественно экстенсивно. Причина низкой производительности кроется в следующем: во-первых, в нехватке не просто квалифицированной рабочей силы, а в нехватке трудоспособного населения. Задача повышения производительности труда ложится на людей предпенсионного возраста. Так, по прогнозу ООН к 2025 г. население России сократится до 131 млн. чел. [6], а доля жителей страны старше 65 лет составит по различным оценкам, 18-20% от общей численности (каждый пятый россиянин). Расширенное воспроизводство рабочей силы предполагает не только рост квалификации, уровня образования, но и рост численности населения. Однако низкая заработная плата привела к тому, что большинство молодых семей, начиная с 90-х годов XX в., не располагают достаточными средствами для рождения и воспитания троих детей в семье. А это одна из причин падения рождаемости до уровня, не обеспечивающего простого воспроизводства рабочей

силы. По подсчетам специалистов для простого воспроизводства рабочей силы на каждую семью должно приходиться 2,2 ребенка. Статистика такова, что сегодня реально в Германии – 1,4 ребенка, Швейцарии – 1,5, Англии – 1,8, в России (в частности в Белгородской обл.) – 2 ребенка и то за счет мигрантов из стран Ближнего Зарубежья.

Во-вторых, в устаревших производственных мощностях. По оценке РАН в стоимости ВВП 82% составляет природная рента, 12% - амортизация промышленных мощностей, созданных еще в советское время, которые практически изношены и создают новые техногенные угрозы. Только 6% является результатами производительного труда.

В-третьих, в недостаточно качественной дорожной и коммуникационной инфраструктуры. Например, современная транспортная инфраструктура позволит сократить затраты на логистику и снизить уровень запасов компаний.

В-четвертых, низкая уровень управления, недостаточная подготовка управленцев. Несмотря на высокую грамотность населения и уровень технического образования у нас, предприятиям не хватает грамотных менеджеров.

В-пятых, в слабой активизации внутренних источников. Роста производительности труда будут косвенным образом способствовать такие факторы как снижение административных барьеров, улучшение инвестиционной привлекательности наших предприятий для отечественных инвесторов, совершенствование конкурентной среды, увеличение долгосрочных кредитов.

Согласно Концепции развития страны до 2020 г., рост производительности труда в четыре раза позволит вывести страну на пятое место по уровню ВВП и повысит конкурентоспособность отечественных товаров. Однако, в сложившихся условиях это не допустимо. По оценкам экспертов, экономический рост в докризисный период был обеспечен за счет загрузки имеющихся свободных мощностей. И к началу кризиса этот резерв уже был исчерпан. В 2009 г. средняя загрузка мощностей в промышленности составляла 80% [3].

Кризис показал, что необходима новая модель экономического роста, основанная не на благоприятной конъюнктуре сырьевого рынка, а на повышении производительности труда. При разработке модели следует учесть, что разные факторы роста производительности труда по-разному влияют на рост заработной платы. Так, при внедрении большинства мероприятий по автоматизации производственного процесса заработная плата повышается в меньшей степени, чем производительность труда. При внедрении мероприятий, направленных на совершенствование организации труда и производства, улучшается использование рабочего времени, повышается уровень выполнения норм выработки, заработная плата растет почти в той же мере, что и производительность труда.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Государство принимает ряд мер для защиты работников, чью производительность рынок оценивает относительно низко. Оно устанавливает уровень минимальной заработной платы (МЗП). Существует две модели установления МЗП. Первая предполагает единый для всей экономики размер МЗП в течение определенного периода времени. Вторая модель – устанавливается единый размер МЗП для конкретной отрасли.
В мировой практике существует два подхода к расчету МЗП. Первый основывается на определении минимальных потребностей («потребительской корзины»), подлежащих удовлетворению для сохранения жизни. Второй исходит из предположения, что удовлетворению на гарантированном минимальном уровне подлежат не только основные физические потребности в продуктах и жилище, но и социальные, порождаемые социально-культурным развитием общества. Именно во втором случае уровень минимальной зарплаты соотносится с уровнем сложившейся средней заработной платы. Так, МЗП в Японии составляет около 44% средней заработной платы, в США около 50%, во Франции около 60%, а в Нидерландах доходит до 75% средней зарплаты [7].

В июне 2009 г. государства, входящие в состав МОТ, приняли Глобальный пакт о рабочих местах, в котором одним из пунктов было записано, что минимальные размеры заработной платы должны регулярно пересматриваться и обновляться. Степень, в которой минимальные размеры заработной платы были повышены в 2009 г. значительно отличалась в разных странах. Около половины из 108 стран решили заморозить МЗП в 2009 г. К таким относятся страны, которые не использовали этот инструмент в течение нескольких лет или корректировали данный показатель каждые два года. Это Австралия (569,9 австралийских долларов в неделю), Ирландия (8,65 евро/час). Вторая половина стран увеличила МЗП, чтобы предотвратить снижение покупательной способности самых низкооплачиваемых работников во время кризиса. Это - Бразилия, Япония, Россия, Англия, США [2].
Помимо законодательно установленного уровня МЗП, немаловажную роль в государственной политике доходов должны сыграть и семейные пособия, которые могут изменить неблагоприятную демографическую ситуацию, о которой было сказано выше. В России минимальная заработная плата 4330 руб. (для сравнения в СССР МЗП составляла 1,5 прожиточного минимума). Эта сумма недостаточна для удовлетворения минимальных физиологических потребностей, не говоря уже о затратах на воспроизводство рабочей силы, т.е. содержание ребенка, и стоимости с каждым годом растущих и все расширяющихся платных услуг в сфере образования, здравоохранения.

Действующая сегодня в стране система оплаты труда является не только одним из основных тормозов демографического процесса, но и источником социальной напряженности. Продолжается расслоение общества по уровню доходов, происходит изменение структуры бедного населения, появилась новая категория «работающие

бедные». Работники средней квалификации, не говоря о низкой, все более не востребованы, поскольку в условиях высокотехнологичных производств требования к квалификации кадров повышены. Необоснованно высокая дифференциация в оплате труда (по официальной статистике 1:26). Например, заработная плата в столице в несколько раз раза превышает зарплату по стране. К тому же опять выросли тарифы на оплату жилищных услуг, сохраняется тенденция ежемесячного роста цен на продовольственные и непродовольственные товары. Значительных размеров достигла дифференциация в оплате труда внутри внебюджетного сектора. Например, заработная плата работника ГОКа в 3 раза превышает заработную плату по промышленности в целом, в 7 раз по сельскому хозяйству и легкой промышленности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Низкий уровень оплаты труда не способствует росту его производительности, приводит к утрате заработной платой своих функций, в частности воспроизводственной и стимулирующей, не способствует вовлечению людей в процесс труда, повышению качества, эффективности труда.
Достойная оплата труда должна стать основой предотвращения социальной деградации, условием роста внутреннего рынка, Поэтому при разработке новых систем оплаты труда следует учесть затраты на содержание семьи. МЗП должна быть не меньше 50% от средней заработной платы по стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Рудик, Е.В. Содержание и место мониторинга производительности труда в промышленной вертикально-интегрированной структуре // Конкуренция и конкурентоспособность. Организация производства конкурентоспособной продукции: Материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф., г. Новочеркасск, 14 дек. 2009 г. / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). - Новочеркасск: ЮРГТУ, 2010.

2. Доклад «Заработная плата в мире в 2010–2011 гг.: политика в области заработной платы в период кризиса». Группа технической поддержки достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии 2010. – М.: Международная организация труда, 2010.

3. Россия в цифрах. Официальный статистический сборник. - М., 2009.

4. Кузнецов, И. Производительность равнялась на кризис/И. Кузнецов// Экономика и жизнь.-2010.- № 43.

5. Золотов, а.в., попов, м.в. диалектика динамики уровня реального содержания заработной платы в условиях современного капитализма/ а.золотов, м. Попов//уровень жизни населения регионов россии.- 2007.- № 8-9.
6. http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000412

7. http://www.vestnik_2010_v_pehatq.pdf

8. http://www.statistics.gov.uk/StatBase/Product.asp?vlnk=15313

9. http://www.newizv.ru/news/2008-03-28/87394/

СУЩНОСТЬ И РАЗНОВИДНОСТИ СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ДЕФОРМАЦИЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Барановский А.И.
Университет банковского дела Национального банка Украины
Киев, Украина,
bai@ubs.gov.ua

Аннотация: *Рассмотрена сущность структурно-функциональных деформаций банковской системы. Определены разновидности структурно-функциональных деформаций в банковской сфере. Выявлены факторы, обуславливающие структурно-функциональных деформации в странах с формирующимися рынками банковских услуг..*

Ключевые слова: *деформация, структурно-функциональные деформации банковской системы, деформационные факторы..*

ВВЕДЕНИЕ

Кризисные явления на рынках банковских услуг различных стран мира убедительно напомнили о многочисленных структурно-функциональных деформациях, присущих современному развитию национальных банковских систем. Особенно отчетливо такие деформации проявились в странах с формирующимися рынками банковских услуг, к которым относится и Украина.

ПОСТАНОВКА ЗАДАНИЯ

Без четкого понимания сущности деформационных процессов в банковской сфере стран с формирующимися рынками банковских услуг, их объективной оценки и разработки упреждающих и минимизирующих негативные последствия их проявления мероприятий невозможно обеспечить устойчивое и стабильное развитие национальной банковской системы. Вот почему комплексная разработка теоретических и прикладных аспектов, раскрывающих сущность, характеризующих разновидности структурно-функциональных деформаций и влияющих на них факторов, является важной и актуальной проблемой, решение которой позволит обеспечить безопасное функционирования банковской системы Украины.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

В отечественной и зарубежной экономической литературе проблематике структурно-функциональных деформаций отводится достаточно внимания. В частности, вопросы деформационных процессов являются предметом исследований М.Бира, Л.Крыловой, Н.Нориа, Г.Широковой, К.Юдаевой и др.

В то же время в публикациях отсутствует комплексный подход к рассмотрению сущности, причин и последствий развития структурно-функциональных деформаций банковской системы, что в определенной мере отрицательно влияет на своевременность, полноту и действенность принимаемых управленческих решений, направленных на предотвращение и минимизацию последствий кризисных явлений. Вот почему данная проблематика требует специальных дальнейших исследований.

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Целью исследования является уточнение и дальнейшее развитие теоретико-методологических основ исследования деформаций банковских систем.

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для достижения цели исследования в статье поставлены следующие задачи: проанализировать основные подходы к определению сущности и разновидностей структурно-функциональных деформаций банковских систем, выявить факторы, влияющие на накопление хронических проблем, присущих банковской деятельности, и концентрацию рисков.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Понятие "деформация" в большей степени присуще естественной или технической сферам. Однако, и в общественной жизни случаются многочисленные деформации. Так, "Политический словарь" трактует деформацию как смену очертания, преобразование[5]. В современной литературе по проблемам управления изменениями выделяются полярные концепции организационного развития, каждая из которых определяет соответствующую стратегию перемен. Авторами этих концепций, названных соответственно теория Е и теория О, являются известные исследователи, профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Бир (Michael Beer) и Нитин Нориа (Nitin Nohria).

Теория Е исходит с примата финансовых целей и ориентируется на их эффективное достижение, учитывая постоянное давление акционеров компании. Теория О рассматривает организацию как саморазвивающуюся систему, и в большей мере ориентирована на корпоративную культуру, цели и мотивы сотрудников организации[6]. Однако, эти теории могут описывать процессы, происходящие на микроуровне, а следовательно не могут быть теоретической основой деформационных процессов в сложных экономических системах.

В определенной степени деформационные процессы могут объясняться постулатами *теорий самоорганизации*, в основе которых – принцип развития. Такими теориями, в частности, есть *синергетика* (междисциплинарное направление научных исследований, задачей которого является изучение природных явлений и процессов на основе принципов самоорганизации систем), *теория изменений* и *теория катастроф*.

Категория *"экономическая деформация"* является системообразующей для анализа переходных экономических процессов. Правомерно выделять *структурную деформацию*, являющуюся, по сути, своеобразным необратимым объективным ограничителем системных изменений в национальной экономике в целом и ее секторах (отраслях, региональных экономических системах), *функциональную деформацию*, выражающуюся в нарушении классических функций (ввиду нарушений на определенных этапах социально-экономического развития приоритетности реального и финансового секторов национальной экономики), присущих той или иной системе, их квазирыночности (вследствие сохранения существенного административного влияния на функционирование экономических систем). Целесообразно вести речь и про *институциональную деформацию*, материализацией которой является функционирование определенных институтов экономической системы в организационно-правовых формах, в неполной мере отвечающих требованиям соблюдения надлежащей конкурентоспособности и обеспечения полноценной транспарентности деятельности. Глубинные основы кризисных деформаций в экономике связаны с искривлением ряда формообразующих контуров регулирования, нарушением пропорций между спросом и предложением, потреблением и накоплением.

На наш взгляд, под деформацией относительно таких сложных систем, как банковская, следует понимать непроизводительное изменение формы, структуры, базовых параметров (количество банковских институтов, уровень централизации аккумулирования финансовых ресурсов и капитала и их использование, сбалансированность спроса и предложения на банковские услуги, ценообразование), экономических отношений и интересов участников; искривление сущности происходящих в ней процессов, а также нарушение цикла ее развития. То есть, деформация банковской системы материализуется в виде не связанных, в неполной мере отвечающих один другому элементов.

Исходя из значимости банковского сектора для поступательного социально-экономического развития, необходимости комплексного рассмотрения деформационных происходящих в банковской системе процессов, взаимосвязи и взаимообусловленности составляющих структурной и функциональной деформации, целесообразно рассматривать в качестве предмета исследования их симбиоз, а именно *структурно-функциональной деформации*.

Рассматривая структурно-функциональные деформации банковской системы следует определить обусловливающие их факторы. Деформационные процессы в банковской системе могут быть объективно-вынужденными и обусловленными действием субъективных факторов (волюнтаризм, несовершенное корпоративное управление и т.п.), возможными и неотвратимыми, доминантными и подчиненными, накопленными и трансформационными, локальными и глобальными. Структурно-функциональные деформации банковской системы обуславливаются статусом определенной страны и уровнем развития их финансовых рынков. В странах с развивающимися рынками не сформировались еще в полной мере каналы рыночного перераспределения капиталов. Степень развития финансовых рынков и их инфраструктуры, наличие естественных монополий и значительного госсектора ограничивают возможности рыночных механизмов перелива капиталов в отечественной экономике. Национальные особенности развития экономических отношений в процессе осуществления банковской деятельности, институциональные условия функционирования банковской системы деформируют ее функциональные характеристики[3].

Финансовый кризис 2007-2009 гг. засвидетельствовал, что опыт реформирования системы регулирования в 1990-х гг., основанный на применении монетаристской теории, не обеспечил защиты рынка от деформаций и противоречий, которые, достигнув критических значений, вылились в мировой финансовый кризис. Это обстоятельство возобновило и крайне обострило споры между сторонниками монетаризма и кейнсианства. Однако в настоящее время научные споры с плоскости "участие – неучастие" государства в регулировании и управлении экономикой перешли преимущественно в плоскость обсуждения конкретных предложений о создании новых или модернизации существующих управленческих структур. Несмотря на то, что речь идет о развитии форм и методов участия государства в экономике, это не означает отрицания идей монетаризма. Не существует глубинного противоречия между этими двумя доминирующими теориями. Монетаристы не исключают государственного участия в экономике, они лишь считают, что оно должно быть ограниченным. В практическом плане отличие состоит в том, что объектом регулирования для кейнсианцев является совокупный спрос, а для монетаристов – сфера денежного обращения. Монетаризм по своей сущности является попыткой модернизации кейнсианства в условиях современной социально-ориентированной экономики[2].

Факторами деформации банковской системы является высокая инфляция (что способствует перераспределению в пользу банков значительных инфляционных доходов и снижению стимулов кредитования реального сектора) и большая эмиссия, низкая конкуренция на рынке банковских услуг и слишком мягкие требования надзорных органов к банкам; чрезмерно жесткая монетарная политика, отсутствие государственной промышленной политики и вытеснение кредитов реальному сектору рыночными заимствованиями государства; качественная неадекватность существующих банковских институтов задачам эффективного привлечения кредитных ресурсов в производственный оборот.

Макроэкономические процессы последних лет деформировано влияют на функционирование банковской системы. Это, во-первых, отрыв воспроизводства банковских ресурсов и активов от кругообращения производственного капитала, концентрации банков на торгово-посреднической или финансово-посреднической деятельности, вследствие чего формируются два относительно автономных воспроизводственных контура: кругооборот ощущающего недостаток денежных ресурсов производственного капитала и кругооборот банковских ресурсов. Во-вторых, макроэкономические процессы порождают ряд деформаций банковского контура: дисбаланс между сбережениями и спросом на кредитные ресурсы; высокие кредитные риски; раздробленности банковской системы[1].

На структурно-функциональные диспропорции банковской системы, безусловно, влияет накопления в той или иной стране хронических проблем, их подверженность кризисным явлениям[7]. В странах с превалированием в собственности контролирующих акционеров (государства, финансовых институтов) дополнительные концентрации рисков возникают из-за частичной деформации рыночных критериев предоставления кредитов и передачи аффилированным корпоративным заемщикам избыточных объемов долгового финансирования. Сверхконцентрация кредитных рисков обусловливают нарастающие потери активов среди финансовых институтов–творцов долговых портфелей, с их последующей неплатежеспособностью, массовыми потерями от процентного и валютного рисков, банковскими паниками, массовыми потерями инвесторов, финансирующих эти долговые обязательства, и цепной реакцией системных рисков.

На структурно-функциональные деформации банковской системы влияют и деформации экономической и финансовой политики государства. Проблемная валютная, денежно-кредитная, бюджетная, процентная политика, политика государственного долга, платежного баланса/счета капитала, противоречия в организации взаимодействия указанных видов финансовой политики, отсутствие координации экономической политики, формирующей склонность макроэкономики к сырьевым и ценовым шокам, с финансовой политикой, отсутствие надлежащей поддержки устойчивого экономического

роста могут приводить к накоплению потенциала системного риска. Особенно это проявляется при ограничительном режиме осуществления денежно-кредитной политики, когда развитие банковского сектора на перспективу связывается с содействием рекапитализации банков и их слиянию, а также расширением деятельности банков с участием иностранного капитала. В то же время при декларировании дальнейшей либерализации деятельности банков регламентация ее направленности на обеспечение воспроизводственного эффекта – производительного функционирования национальной банковской системы отсутствует. При этом угрозы национальным интересам в сфере денежного обращения кроются не столько в ограничении денежной массы в обращении и долларизации сбережений (даже при относительной стабильности валютного курса), сколько в полном игнорировании денежно-кредитной политикой потребности и спроса структур реального сектора в инвестиционных денежных средствах.

Приведение же банковского сектора при политике финансовой стабилизации в состояние системной неустойчивости однозначно определяет регрессивную направленность развития банковской системы. В таких условиях доминанта конкуренции в эволюции банков остается не реализованной; активный потенциал банков подавляется репрессивным поведением финансовых властей и рестрикционной денежно-кредитной политикой; отсутствует институциональная основа равенства условий функционирования и прав каждого банка.

Особенные проблемы могут возникать при наличии диспропорций в формировании целевых ориентиров денежно-кредитной и бюджетно-фискальной политики. При этом на концентрацию рисков влияют разные факторы (табл.1)[составлено автором по 4].

Среди составляющих структурно-функциональных деформаций банковской системы необходимо выделить ресурсную, ценовую, территориальную. Есть, в частности, деформация трех ключевых механизмов функционирования банковской системы: балансирования кредитных ресурсов и потребности экономики в заимствованиях; регулирования банковских рисков и ликвидности; поддержки доходности. Первая деформация появляется в случае блокирования механизмов (прежде всего, сокращения кредитной эмиссии центробанков, балансирующей роли средств до востребования, а также балансирующего потенциала роста валютных сбережений), смягчающих дисбаланс между объемом сбережений, заимствований банков на внутренних и внешних финансовых рынках и потребностью государства и реального сектора в заимствованиях.

Таблица 1. Факторы, влияющие на концентрацию рисков

Виды концентрации	Факторы, влияющие на концентрацию
Концентрации кредитного риска	концентрация вложений средств, предоставленных на кредитной осно тах, связанных с одним и тем же заемщиком или группой аффилирова одну и ту же отрасль, регион, страну, в активы одной природы; конце дитных рисков в форме связанных заимствований, то есть предоставл на кредитной основе (в форме ценных бумаг и прямых кредитов) лиц рованным с кредитором или осуществляющим контроль над ним
Концентрации про- центного риска	вложения в финансовые активы на рынках, динамика процента на ко чается повышенной волатильностью, инвестициями в особо крупные са, в финансовые инструменты, с которыми связаны повышенные пр ски, в отдельные виды валют, активы и обязательства
Концентрации риска ликвидности	возникают на финансовом рынке по мгновенной, текущей и других видах ликвид-ности, по отдельным видам активов, имеющих низкую ликвидность, или обяза-тельств, создающих угрожающие концентрации в определенные моменты време-ни, не будучи покрытыми ликвидными активами, по видам валют, по отдельным поставщикам денежных ресурсов
Концентрации рыночного риска	формируются долго- , среднесрочным ростом рыночной стоимости активов на основе оптимистических ожиданий инвесторов, спекулятивных потоков капитала
Концентрации валютного риска	образуются в условиях устойчивой переоцененности национальной валюты
Концентрации операционного	связаны с нарушениями в системе управления и внутреннего контроля крупных финансовых институтов, обусловливающими их дефолты; с масштабными сбоями в функционировании технических

риска	и информационных систем финансового рынка
Концентрации риска страны	- *риск потерь в связи с официальными действиями властей,* выражающийся в отказе выполнять обязательства по долговым ценным бумагам; - *риск невыполнения обязательств* заемщиками в связи с введением ограничений на конвертируемость национальной валюты; - *политический риск* – риск невыполнения финансовых обязательств в связи с по-литическими переворотами, принятием новых решений, обстоятельствами, прямо влияющими на хозяйственную практику; введение новых налогов и валютных ограничений, смена приоритетов финансовой поддержки отраслей; - *риск потерь в связи с ухудшением экономического положения страны*

Нарушения пределов кредитования приводит к деформации кредитных отношений, проявляющихся либо в чрезмерном кредитовании либо в недокредитовании. Кредитная экспансия банков и рост резервных требований обусловливают крайне низкое покрытие банковских операций ликвидными активами, а следовательно в таких условиях дальнейшее использование средств до востребования как источников кредитования является угрозой дестабилизации банковской системы. В то же время опасность бессистемного развития кредитных отношений состоит в деформации роли банковской системы в экономическом развитии национальной экономики, что может спровоцировать долговой кризис. Вместе с этим такие структурные диспропорции, как одновременный значительный рост иностранных активов и пассивов банковской системы, а также резкое увеличение объемов банковской ликвидности свидетельствует о проблемах межбанковского рынка и неразвитости инструментов рефинансирования. В свою очередь обострение дисбаланса между спросом и предложением кредитов автоматически обуславливает рост банковских рисков. Структурно-функциональные деформации банковской системы возникают и тогда, когда процессы ее реформирования не подкрепляются институциональными нормами. Это, в частности, характеризуется высокой степенью неопределенности банковской деятельности, связанной с неустойчивостью и отсутствием целевой воспроизводственной направленности ее регламентации. Функционирование денежно-кредитной системы в режиме преодоления чрезвычайных ситуаций в экономике, адаптация коммерческих банков к часто изменяющимся условиям деятельности, провоцируют наращивание внутрисистемных противоречий и снижение банковской активности. Опережение коммерциализацией и универсализацией деятельности банковских учреждений

создания институциональной базы рыночных отношений в экономике обуславливает нестабильность их развития, провоцирует превалирование текущих выгод и интересов над сущностной стороной их деятельности и целевой ориентацией. Формальные и неформальные регламентации деятельности банков для обеспечения текущих (коммерческих) интересов подавляют стратегическую компоненту, а значит разрушают основу стабильности их функционирования. Отрицательно на функционировании банковской системы и потере ее целостности сказывается объединение их основных позиций в движении финансовых потоков (капитала и доходов) и отстранение от активного воспроизводственного процесса наряду с расширением инструментария ее деятельности при становлении финансового и валютного рынков; деятельность банков по развитию неформальных перераспределительных отношений (концентрация и выведение капитала за пределы национальной экономики, интенсивное развитие оборотов теневой экономики). Деформации банковской системы содействуют и конфликты между коммерческими и центробанками. Функционирование этих составляющих банковской системы в независимых плоскостях и направлениях, отсутствие единой регламентации их деятельности и неподчиненность единой целевой установке обусловливают сложности в определении ее кредитной стратегии. А поскольку банковская система является важным звеном национальной экономики между ее структурно-функциональными деформациями и деформационными процессами в национальной экономике в целом существует тесная взаимосвязь. Так, в частности, структурно-функциональные деформации банковской системы нельзя рассматривать вне деформационных процессов платежно-расчетной системы конкретной страны, экономических союзов и мирового хозяйства, поскольку последние существенно влияют на развитие национальной экономики и обуславливают нарушения стоимостного механизма обращения капитала и ограничения выполнения деньгами функций средств обращения и платежа в хозяйственном обороте, значительные диспропорции между оборотными фондами и фондами обращения экономических агентов, развитие инфляции предложения (расходов), деформацию ценообразования, расширение немонетарных коммерческих операций, необоснованную девальвацию национальных валют, переток капиталов с производственной в торгово-посредническую сферу и отток их за границу. Функциональная деформация банковской системы отображается в деформации функциональной структуры банковского кредита, выражающейся в том, что значительную его долю составляет заимствование денег, то есть в большей степени обслуживается сфера обращения; деформации банковских функций, когда банковская система прекращает выполнять свои макроэкономические функции, накладываемые на нее как на элемент целостной экономики; превалировании в структуре банковских операций валютно-финансовых спекуляций, краткосрочного кредитования торгово-посреднических договоров. Территориальная деформация банковской системы проявляется в неравномерности размещения банков по регионам страны (хотя она в определенной мере сглаживается развитием сети банковских филиалов).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В исследовании деформационных процессов в банковской сфере большое внимание следует уделять оценке их уровня (степени деформирования), а значит разработке подходов к определению характеризующих его количественных и качественных показателей. В этой связи можно говорить про реальный и потенциально возможный, а также умеренный, высокий и критический уровень деформации. С учетом этого целесообразно рассматривать частичную, полную, системную деформации банковской системы. А значит, и принимать соответствующие адекватные меры по их преодолению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковская система: ключевые особенности, противоречия и угрозы. - http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/PROJECTS/BANK-1A/txt1.htm

2. Гришина О.А. Парадигма регулирования мирового фінансового рынка в условиях глобализации: автореф. дис. на соискание учен. степени д-ра экон. наук: спец. – М., 2010. – 37 с.

3. Крылова Л.В. Концентрация и централизация банковского капитала в стратегии функционального развития банковской системы: автореф. дис. на соискание учен. степени д-ра экон. наук. – М., 2010–51 с.

4. Национальный доклад: Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия. – М.: Финакадемия, 2008. – С.27-28.

5. Политический словарь[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mirslovarei.com/pol_a

6. Широкова Г.В. "Теория О" и "Теория Е" как стратегия организационных изменений // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. - №1.

7. Юдаева К. Антикризисное страноведение: обзор программ стимулирования. – http://slon.ru/blogs/udaeva/post/293890/

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПРЕДПРИЯТИИ

Борачук В.В.
Белгородский государственный технологический универсистет им. В.Г. Шухова,
Белгород, Россия,
antipanoptikum@mail.ru

Аннотация: *В современных условиях функционирования экономики все большую значимость проявляют вопросы управления рисками на предприятии. Одной из ведущих задач всей системы управления предприятием является именно своевременная разработка мер по снижению потерь и их возможному предотвращению.*

В настоящее время практическую актуальность приобрела проблема разработки конкретного, удобного инструментария подготовки программы управления рисками предприятия, которым мог бы пользоваться любой предприниматель. К сожалению, существующий уровень разработок пока недостаточен.

В этой связи видится актуальным внедрения так называемого интегрированного подхода управления рисками, основанного на анализе ряда факторов риска, влияющих на результативность деятельности предприятия. Опыт фирм, которые хорошо выдерживают «штормы» бизнеса, показывает, что большая их часть внедрила интегрированные программы управления рисками.

В данной статье предлагается разбить весь процесс построения успешной системы управления рисками в составе системы управления предприятием на 14 этапов и дается характеристика данных этапов.

Ключевые слова: *культура, мультикультурализм, бизнес, менеджмент*

ВВЕДЕНИЕ

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях глобализации экономики, обострения конкуренции важно заранее выявить потенциальные риски и особенно факторы, их вызывающие. Необходимо своевременно разрабатывать меры по снижению потерь и их возможному предотвращению. На практике руководители часто принимают решения, опираясь только на личный опыт и интуицию. Вопросы, связанные с понятием риска, его оценкой, способами управления, недостаточно знакомы руководителям всех уровней. Особое значение имеет критический

анализ методологических подходов к исследованию рисков, в частности для предприятий, занимающихся определенным видом деятельности. В настоящее время практическую актуальность приобрела проблема разработки конкретного, удобного инструментария подготовки программы управления рисками предприятия, которым мог бы пользоваться любой предприниматель. К сожалению, существующий уровень разработок пока недостаточен. Следует отметить, что сложившиеся подходы в большинстве приемлемы для адаптационной модели управления рисками, в условиях которой воздействие происходит после наступления рискового события. Далее, по этим обстоятельствам, собираются статистические данные, и на основе их обработки рассматриваются меры по предотвращению наступления рисковых событий. Задача управления рисками в последнее десятилетие прошлого века получило новое теоретическое и практическое развитие. Общий результат этих усилий привел к появлению концепции интегрированной системы управления рисками предприятия.

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Интегрированный подход - это превентивный, целостный подход, основанный на анализе факторов риска, влияющих на результативность деятельности предприятия и его возможности. Опыт фирм, которые хорошо выдерживают «штормы» бизнеса, показывает, что большая их часть внедрила интегрированные программы управления рисками. Основа этих программ – комплексное, системное финансирование всей совокупности мероприятий по предотвращению или снижению рисков. Преимущества этого управления проявляется в том, что комбинирование не зависящих друг от друга факторов риска на достаточно длительных периодах времени снижает общий рисковый портфель предприятия и переводит его в более предсказуемое состояние.

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Интегрированная программа управления рисками принимается на периоды более длительные (3-5 лет), чем периоды действия страховых полисов по отдельным рискам (как правило, один год), что позволяет экономить некоторые накладные, юридические и транзакционные издержки.

Чтобы создать на фирме эффективную систему управления рисками, ее руководство должно сделать следующее:

- осознать, что фирма нуждается в стратегическом управлении и принять стратегию развития на необходимый период времени;
- ощутить потребность в управлении рисками хотя бы на интуитивном уровне;
- получить сводные данные о фактических потерях и их причинах за прошлые периоды;
- в самой общей форме спрогнозировать тенденцию изменения этих потерь на обозримое будущее;
- определиться с тем, приемлема ли прошлая практика спонтанного финансирования потерь, и согласуется ли она с новой стратегией управления фирмой;
- принять решение о разработке «пилотной» программы управления рисками;
- назначить из числа высших руководителей ответственного за разработку и реализацию проекта развития риск-менеджмента на предприятии.

Программа управления рисками – это не самоцель, а только необходимый инструмент для достижения совокупности изменяющихся целей предприятия. Глубина управления рисками во времени не обязательно равна периоду, на который планируется стратегия развития предприятия. Чем больше эта глубина, тем дороже разработка программы, но тем дешевле управление рисками на каждый месяц, квартал и т. д.

ОПИСАНИЕ ЭТАПОВ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

ЭТАП 1

На основе теоретического обобщенного рискового спектра предпринимательства, отраслевых особенностей разрабатывается классификация рисков, проводится качественная оценка факторов риска, осуществляется выбор методов количественной оценки влияния факторов риска, разрабатывается рисковый профиль предприятия.

ЭТАП 2

Выделяются актуальные факторы рисков, которые уже привели к потерям и появлению упущенной выгоды. Разрабатывается методика количественной оценки с использованием различных методов.

ЭТАП 3

Ведется подсчет итогов по рискам, вошедшим в программу, и проводится их количественная оценка: подведение итогов по видам рисков, построение общего рискового профиля организации, расчет усредненной напряженности совокупности рисков. Этот аспект полезен для характеристики ситуации в целом. Подсчитать усредненные показатели напряженности рисков по предприятию в целом можно с помощью экспертной оценки, расчетно-аналитических методов или других способов.

ЭТАП 4

Проводятся расчеты возможных потерь и выгод. Обосновывается система итоговых показателей: финансовых, эффективности деятельности в целом, активности бизнеса и др.

ЭТАП 5

Разрабатывается план мероприятий по конкретному фактору риска. В эти планы следует включать мероприятия по всем значимым факторам риска, по остальным – по принципу необходимой достаточности, основываясь на том, что, с одной стороны, ресурсы предприятия ограничены, с другой – требуется обеспечить достаточную надежную систему управления рисками. При недостатке финансовых ресурсов именно эту часть программы можно корректировать, исключая второстепенные мероприятия. В случае необходимости файлы с этими иногда довольно объемными материалами подключаются к модели на гиперссылках.

ЭТАП 6

Разрабатываются бюджеты, необходимые для осуществления мероприятий в соответствии с разработанным планом. Полные файлы бюджетов подключаются к модели на гиперссылках.

ЭТАП 7

Формируется сводный бюджет путем суммирования конкретных бюджетов по отдельным мероприятиям.

ЭТАП 8

Составляется сводный план мероприятий по управлению рисками. При этом следует учесть возможность объединения однотипных мероприятий для разных подразделений в единые мероприятия и компании для всего предприятия. После этого этапа будут собраны все необходимые данные для проектирования схемы финансирования свободного плана мероприятий.

ЭТАП 9

Оцениваются возможности финансирования каждого фактора риска, определяются источники финансирования. Они такие же, как у любого другого делового проекта. Риски могут финансироваться из собственных, дополнительно инвестируемых средств владельцев, из заемных источников, за счет продажи финансовых инструментов, акционерного капитала, из нераспределенной прибыли и из потенциальной расчетной экономики, которую принесет эффективный риск-менеджмент как центр прибыли.

ЭТАП 10

Анализируются возможности финансирования, проводится сопоставление с разработанным планом и бюджетом. Если финансирование значительно превосходит доступное, то следует кардинально пересмотреть подход к управлению рисками, принятый в настоящий момент. Нижней границей перечня факторов риска, которые нужно оставить в программе, являются актуальные, значимые, повлекшие уже потери и упущенную выгоду. Слишком большие расходы, необходимые для их реализации, могут быть симптомом нереалистичности управленческой стратегии. Если финансовых ресурсов окажется существенно меньше интуитивно ожидаемых, то следует проанализировать ситуацию: либо ошибка в оценке факторов риска, либо есть шанс опережающим образом снизить риски.

ЭТАП 11

Анализируются возможности формирования интегральной системы защиты от предполагаемых на рассмотренный период рисков. Этот этап вновь возвращает Риск-менеджера к анализу взаимосвязи рисков между собой, к ранжированию рисков, к анализу нелинейной зависимости результатов управления рисками с учетом разных стадий жизни предприятия.

ЭТАП 12

Корректируется программа финансирования из возможности реализации мероприятий и необходимости расходов. После того как очередная попытка приведет к приемлемой конфигурации программы управления рисками, можно перейти к следующим шагам.

ЭТАП 13

Готовятся декларации, контракты, кредитные соглашения, графики, приказы и другие организационно-распорядительные документы, рекламные, агитационные и прочие материалы, которые должны обеспечить выполнение разработанной программы управления рисками. На этом этапе определяются сроки реализации, ответственные лица, формы и сроки контроля. Это организационная часть принятой программы управления рисками.

ЭТАП 14

Осуществляется контроль и мониторинг выполнения программы управления рисками, проводится сбор информации, необходимой для разработки такой программы на следующий период планирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для эффективной работы управления рисками должно проводится обучение сотрудников предприятия, иначе многие намеченные мероприятия будут либо не выполнены, либо выполнены не правильно. Данная программа позволяет осуществлять управление рисками в рамках превентивной модели, при этом управление рисками является составной органичной частью общего управления предприятием. Если уже произойдут катастрофические события, то потребуется управление особого типа – кризисное. Для такого управления нужна особая стратегия, основанная на принципах адаптационного управления. Последний этап управления рисками – постоянный мониторинг факторов риска. В мониторинге важно вовремя заметить, что управляемая система подходит или только что прошла точку невозврата, после которой ситуация уже перестанет быть угрожающей и становится, по существу, катастрофичной. Еще не видно, что катастрофа произошла, но это совершившийся факт, и управлять нужно уже не риском, а катастрофой. И чем скорее будут включены аварийные системы управления, тем меньше могут включены аварийные системы управления, тем меньше могут оказаться негативные последствия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ :

1. Douglas M. Risk and Blame: Essays in Cultural Theory. L.: Routledge, 1992.
2. Баронов В.В. Автоматизация управления предприятием/Баронов В.В. и др. – М,: ИНФРА-М, 2000. – 239 с. – (Серия «Секреты менеджмента»).
3. Вишняков Я.Д., Колосов А.В., Шемякин В.Л. Оценка и анализ финансовых рисков предприятия в условиях враждебной окружающей среды бизнеса – Менеджмент в России и за рубежом, №3 – 2000.
4. Гершун А., Горскикй М. Технологии сбалансированного управления. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 416 с.
5. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. М.: Дело, 2003.
6. Хохлов Н.В. Управление рисками. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.

ОТ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА - К МЕНЕДЖМЕНТУ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Давыденко Т.А.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова,
Белгород, Россия
data5412@yandex.ru

Аннотация: *Вступление общества в стадию постиндустриального развития заставляет теоретиков и практиков менеджмента пересмотреть традиционные подходы к управлению персоналом. Вызовы нового общества знаний» требуют новой рабочей силы, основное преимущество которой – высокое качество и способность к постоянному развитию. В статье рассматривается необходимость трансформации традиционного кадрового менеджмента в менеджмент человеческих ресурсов.*

Ключевые слова: *человеческие ресурсы, персонал организации, «общество знаний», развитие персонала; трансформация кадрового менеджмента.*

ВВЕДЕНИЕ

Важнейшей областью деятельности любой организации является управление процессом рационального использования ее ресурсов, а управление трудовыми ресурсами в современных условиях стало ключевым направлением менеджмента. Как и любая другая система, производственная система подвержена циклическим колебаниям, ее вещественная и личностная составляющие находятся под воздействием многих объективных и субъективных факторов. Особенно зримо это влияние наблюдается в современных условиях глобализации всех процессов общественной жизни, когда социально-экономическое развитие стран, регионов и отдельных предприятий зависят не только от изменения внутренних условий, но и от мировых тенденций. Принципиальные изменения в технике и технологии предъявляют новые требования к рабочей силе, направленности ее подготовки, заставляют корректировать структуру рабочих мест, численность и состав работников.

В настоящее время сформировались и получили широкое распространение представления о «постиндустриальном обществе», об «обществе знаний», о менеджменте знаний как главной задаче управления компаниями и более широко – управления социально-экономическими системами. В менеджменте утверждается новый подход, согласно которому успех организации в достижении ее целей определяется в первую

очередь не доступом к финансовым или иным материальным ресурсам, но умением менеджмента использовать человеческий потенциал организации, формировать культуру, позволяющую организации самообучаться, аккумулировать знания и навыки, обеспечивающие высокую эффективность организации, ее конкурентные преимущества. Ключ к поддержанию доходности компании или к здоровой экономике — производительность рабочей силы, человеческий капитал, человеческие ресурсы.

ТРАДИЦИОННЫЕ ОРИЕНТИРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

В современных условиях управление человеческим ресурсами становится решающим фактором успеха, как отдельной организации, так и всего социума. Сам процесс такого управления все более усложняется. Меняющийся характер труда, количественный и качественный рост специалистов приводи! к возрастанию роли индивидов, с их особенными качествами, ценными для выполнения работы.

Основной теоретической посылкой концепции человеческих ресурсов является рассмотрение наемных работников как ключевого ресурса производства и отказ от представлений о рабочей силе как даровом богатстве, освоение которого не требует денежных средств и организационных усилий со стороны нанимателя. В последние годы XX в. менеджмент полагал, что люди, а не деньги, здания или техника - решающий отличительный признак успешного предприятия. По мере движения в новое тысячелетие и существования в условиях экономики, основанной на знаниях, становится невозможным отрицать, что именно человеческий потенциал — источник прибыли. Любые активы организаций, кроме людей, бездеятельны, это пассивные ресурсы, требующие вмешательства человека для производства стоимости.

Тем самым человеческие ресурсы вначале как бы «уравняли в правах» с другими формами капитала, а затем признали их приоритетность. Однако признали в основном только на словах. В практике корпоративного менеджмента функция управления персоналом до последнего времени еще не является главной. Состояние рынка труда, особенно в кризисные периоды, позволяет предпринимателю относительно легко находить необходимую рабочую силу. Во всяком случае, легче, чем получить кредит для покупки нового оборудования. В связи с чем, роль кадровых служб или менеджеров по персоналу сводится к двум разновидностям:

1) менеджер по персоналу как попечитель своих работников, заботящийся о здоровых условиях труда и благоприятной морально-психологической атмосфере на предприятии (в различных вариантах доктрины человеческих отношений). Должностной статус

менеджера по персоналу в этой модели довольно низкий и сводится к помощи линейным руководителям в проведении эффективной политики корпорации в отношении наемных работников;

2) менеджер по персоналу, как специалист по трудовым договорам (включая коллективные договоры). В круг его обязанностей входит осуществление административного контроля соблюдения наемными работниками условий трудового договора, учет должностных перемещений; регулирование трудовых отношений в процессе переговоров с профсоюзами. Выполнение этих функций требует, как правило, юридической подготовки, которая обеспечивает менеджеру по персоналу довольно высокий статус в организации.

Но для управления человеческими ресурсами этого недостаточно. Требуется совершенно иной тип менеджера, в литературе по менеджменту персонала он образно назван архитектором кадрового потенциала организации [1]. Его миссия — обеспечить организационную и профессиональную составляющих кадрового потенциала корпорации. Он входит в состав ее высшего руководства, играет ведущую роль в разработке и реализации долговременной стратегии корпорации, имеет специальную подготовку в такой новой области управленческого знания, как управление человеческими ресурсами.

ТРАНСФОРМАЦИЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Остановимся подробнее на тех процессах, которые позволяют судить об уже имеющем место преобразовании управления персоналом в управление человеческими ресурсами. Эта трансформация кадрового менеджмента нашла свое выражение в следующих основных тенденциях:

• все последние годы в развитых странах наблюдается относительный и абсолютный рост числа работников кадровых служб;

• повысился статус этой профессии: руководители кадровых служб в большинстве корпораций стали входить в состав правления и даже в состав советов директоров;

• резко возросло внимание к уровню профессиональной подготовки менеджеров по персоналу; ведущие высшие учебные заведения осуществляют подготовку по этой специальности;

• в условиях растущей конкуренции, успешная деятельности компании возможна только при «вплетении» кадровой политики в общую стратегию бизнеса.

Практика свидетельствует, что все функции кадрового менеджмента интегрируются во все аспекты управленческих решений на всех уровнях иерархии, что находит выражение в появлении стратегического уровня в управлении человеческими ресурсами. Вместо довольно фрагментарной структуры кадрового менеджмента, складывается система, ориентированная в первую очередь на развитие человеческого капитала. Миссия этой системы — в числе других приоритетных стратегических целей корпорации реализовать и ключевые цели ее кадровой политики [2].

ОТЛИЧИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Традиционный подход в управлении человеческими ресурсами исходит из того, что если компания инвестирует в кадры (совершенствует технологии отбора персонала, систематически организует его обучение и реализует программы карьерного роста, хорошо платит и заботится о нем), то она в праве требовать от своих работников лояльности и ответственного отношения к работе. Активная кадровая политика обеспечивается представительством руководителя кадровой службы в правлении компании и нацелена на удовлетворение потребностей компании в лояльной, устойчиво функционирующей и удовлетворенной своим положением рабочей силе. Такая кадровая политика является основой для реализации успешной, конкурентоспособной стратегии и строится, в отличие от традиционных методов управления персоналом не на подчинении работников воле работодателя или менеджера, а на взаимном учете интересов сторон и взаимной ответственности. Мы имеем многочисленные свидетельства того, что организация, создающая максимально комфортные условия труда, будет успешно развиваться, сохранять самых производительных сотрудников и обладать самыми преданными клиентами [3].

Что же нового несет с собой переход к управлению человеческими ресурсами?

Во-первых, в отличие от управления персоналом, управление человеческими ресурсами переориентировано с нужд персонала на потребности самой организации в рабочей силе, и приоритеты кадрового менеджмента определяются в первую очередь результатами аудита имеющихся и проектируемых рабочих мест, а не существующим кадровым потенциалом организации.

Во-вторых, появление стратегического «вектора» в управлении человеческими ресурсами делает кадровую политику более активной в отличие от пассивной и реактивной политики, характерной для традиционных моделей управления персоналом.

В-третьих, ответственность за реализацию активной кадровой политики возлагается на менеджеров всех уровней, а это означает, что кадровая работа руководителей всех звеньев интегрируется в систему менеджмента человеческих ресурсов. Кроме того, происходит переориентации системы кадрового менеджмента на индивидуальную работу с персоналом, во главу угла ставятся не коллективные, а личностные ценности.

В-четвертых, технология управления человеческими ресурсами нацелена на повышение эффективности инвестиций в человеческий капитал, обеспечивающих постоянный профессиональный рост работников предприятия и улучшение качества условий труда. Тогда как традиционный подход требует от менеджера по персоналу экономии на издержках, связанных с воспроизводством рабочей силы.

Если в управлении персоналом все внимание сосредоточено в основном на рядовых работниках, то в управлении человеческими ресурсами акцент переносится на управленческий штат: именно компетентность менеджеров оказывается ключевым элементом кадрового потенциала современной корпорации.

И, наконец, новая система кадрового менеджмента предполагает сильную и адаптивную корпоративную культуру, стимулирующую атмосферу взаимной ответственности наемного работника и работодателя, стремление всех работников корпорации сделать ее "лучшей компанией" за счет поддержки инициативы на всех уровнях организации, постоянных технических и организационных нововведений, открытого обсуждения проблем.

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Технология управления человеческими ресурсами только тогда дает синергетический эффект, если в организации соблюдаются как минимум следующие условия:

• относительно хорошо развита система адаптации к внешнему и внутреннему рынку труда (индивидуальное планирование карьеры, подготовка и переподготовка персонала, стимулирование профессионального роста и ротации кадров);

• имеются гибкие системы организации работ (кружки качества, автономные рабочие группы, дистанционная занятость);

• используются системы оплаты, построенные на принципах всестороннего учета персонального вклада (в том числе и самими работниками) и уровня профессиональной компетентности;

• поддерживается довольно высокий уровень участия отдельных работников и рабочих групп в разработке и принятии управленческих решений, касающихся их повседневной работы;

• применяется практика делегирования полномочий подчиненным;

• функционирует разветвленная система организационной коммуникации, обеспечивающая двух- и многосторонние вертикальные, горизонтальные и диагональные связи внутри организации:

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Чтобы поддержать конкурентоспособную позицию на рынке XXI века, менеджменту придется найти методы распознавания и объективной оценки потенциала человеческих ресурсов. Как показывает практика наиболее успешных компаний, самое рентабельное и долговременное решение проблемы дефицита талантов — помочь каждому человеку стать более производительным. Это обязывает менеджмент выяснить, как инвестировать в потенциал человеческой производительности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абросимов, И.Д. Менеджмент как система управления / И.Д. Абросимов– М., 2008.
2. Уткин, Э.А. Мотивационный менеджмент / Э.А. Уткин– М.: Издательство ЭКСМО, 2008.
3. http://hr-liga.ru

EDUCATION AND THE FUTURE

Prof dr Lucano Delbianco[9], Prof dr Gordana Ajdukovic[10],

Doc. dr Lazar Cvijic[11]

Abstract:*Many years of research at the global level showed that man is assured that he cannot do much because he is a man, and only a man. It was a reason that during all that time man was looking for a justification for his inaction, for the limitation. Only those who have realized that their own imagination is a stimulus for progress, and that they are the ones who give the evolution a life-breath (Einstein), move beyond the limited human possibilities and the limits of the achieved. They contributed to the increasing global repository of knowledge. They do not mind what the people are. That was their advantage. The management and education can contribute to one's self-confidence. It can contribute to the common good, but altered, reformed.In "New Economic Sciences" (Edward Deming) we can find that the system of governing which we learn about is bad, devastating and it is necessary to change. He argues that today's management style is the biggest producer of useless things.*

Keywords*: future, education, changes, science*

In the world as an entity enthropy is constantly increasing while order is decreasing. Except ocassionaly in some places – islands. The existence of these islands gives us the right to claim that progress exists."

Can we be an island of hope – here, in this world, the way we are, turned far more to the past than to the future, deeply imbued with the story on the border, so many times at daggers drawn, and yet so many times united and powerful. What chance of the future do we stand? Where are our chances? Can we have any impact on it and make it a bright future? We live on the planet Earth which is divided into a number of countries with the tendency of here being even more such countries. Some of them are powerful and some depend on the powerful ones. Nature

[9] Polytechnic College, Pula, Croatia

[10] ECPD, Beograd, Srbija

[11] ALFA University, Faculty of Trade and Banking, Belgrade, Serbia

hasn't been conquered in two millenniums. Furthermore, non-cooperation with it is severely taking its revenge, and the society that did not manage to subject to its own control, wounded by numerous wars and weakened by wasting energy on realizing partial contradictory aims, steps into the unknown. Both the decisions about cooperation with nature and the decisions about the wars and pacts were made by people, consciously and unconsciously. They are also the creators of new techniques and technologies and finally only they can be the infinity and thus approach the future with imagination. „Coincidence objectively happens as a result of an objective impossibility to explore an endless number of connections of a certain phenomenon together with the phenomenon itself. Sciences develop and discover new regularities and it pushes the limits between coincidence and regularities. What was a coincidence in one phase becomes a rule in another one and vice versa." However, these words of the often quoted Pearson do not mean that there are fewer coincidences, as any new rule points out one or more problems that were not spotted by then. Problems are a challenge for people, there is a hidden energy in them which moves people in possible and impossible conditions. By solving problems, a man proves that a creative being cannot be identified with life. As centuries go by, problems become more complex and require more knowledge- broad and deep information horizons. Research on the global level shows that a man was often assured that he is not able to do many things because he is just a man. Thus, he has been looking for a justification for the inability and limitation. Only those who realized that they had a stimulus for progress in their own imagination, that it is the one that gives a life breath to evolution (Einstein), have overcome the restricted humane and the limits of the reachable. It was their advantage. Management and education systems can contribute to self-confidence. Reformed and modified, they can also contribute to the general well-being. In his book „New Economics" Edward Deming claims that the management system we learnt about in the past and are still learning is bad, destructive and must be changed. He argues that the contemporary management style is the biggest producer of useless and wasted. According to him, competition is destructive and he thinks that we should build a system of cooperation and leave ranking and counting favours as it kills the wish for cooperation and destroys moral. It is important to say that he is one of the authors who changed his attitudes by gaining new arguments. The authors who came to the same conclusions warn that it is important to stimulate constant learning and communication, progress but not for the sake of competition. If an objective is a more humane life, then education should help a man to bring out his creative side. The education system can achieve that only if it frees the one who learns from any fear, including the fear of grading. Motivation is crucial both for learning and work. It is also necessary for initializing and realizing changes. Motivation is intrinsic (a special type of motivation where the motives of a certain activity are satisfied in the activity itself. A student who is „intrinsically"motivated finds pleasure in learning itself and not in some „external" results (eg. praise, high grades, awards, etc.). Creative activities of authentic scientists, writers, composers, painters were largely a product of intrinsic motivation. Intrinsic motives are the following: curiosity, need for stimulation, a need for competition, a need for self-realization, etc.) and extrinsic. If it is strong it can move the

sleeping brain cells and contribute to gaining more comprehensive, useful and changeable knowledge. The companies which are significantly better than other ones, those present in all continents and which survive despite everything, have realized that management transformation is necessary and that the knowledge of their employees is their capital. They find the ways to expand the knowledge, connect innovators, keep people as something very precious, appreciate them, especially creative people.

The education level is higher in the countries that take care about education potentials seeing them as development factors. Education potentials are:

- pre-school education and upbringing,

- elementary, high and higher education,

- university and post-graduate education,

- permanent education or lifetime education,

- public information,

-international education cooperation,

- research-scientific work,

- technical training in practice,

- domestic (family) upbringing and education,

- individual education,

- concept of educational method,

- implementation of the concept and

- social education ethics.

The experience of the developed countries shows that the education potentials have a crucial effect on social and economic development.

„Efficacy of functioning of the education system is measured by its impact on the results of the social and economic development. These results are manifested as:

- the level of the stable economic development,

- the level and the quality of education,

- quality of health care

- the level of social and individual moral,

- the level and quality of culture,

- the level of protection of property, human and civil rights,

- the level and quality of democratic development,

- the level of social protection,

- quality of ecological protection,

- goodwill – the level of reputaion of the individual and society."

Countries determine the quality of life of their citizents by the stated forms of the results of organizational systems. The experience of the developed countries shows that the levels of the results mentioned largely depend on the efficacy of the functioning of their education systems. Thus, we can draw a logical conclusion that education potentials are a 'driving force' of progress, a basic precondition for a successful social and economic development and improvement of the quality of life. What is the starting position of the former Yugoslavian countries, except Slovenia, for the future? They are on the low level of economic development – more or less, they can hardly be satisfied with the quality of education systems, and health care cannot be considered satisfactory. We could discuss the levels and quality of culture, but it would not help to make those levels acceptable. Human life here is not worth a lot and the fight for civil rights is still lasting. The above mentioned facts impy that the levels of individual moral, quality of social and ecological protection as well as the reputation of indivuals and society are on the very low levels.

Extraordinary period for changes, serious, deep and promising. In compliance with the forecast of the future events.

In 2002 Piter Draker announced: 'The greatest changes are surely ahead of us. We have to be sure that the 2030 society is very different from the one today and that it is little similar to the one predicted by the contemporary most-sold futurologists. The main characteristic of the forthcoming society will be new institutions and new theories, ideologies and new problems.'

If we belive Draker and his like-minded, a question emerges whether educational programs are to be adapted to the existing institutions, theories, ideologies and problems or free them from

restrictions and create them so that a young person shoud be prepared for the time in which a change is constant and only an instability is stable.

The life we live independently of research and scientific authority affirmation assures us that old goes away and new and unknown comes day after day, that knowledge expires much faster than we get new one and that new pieces of information catch up at the speed which does not allow us to distinguish true or false, useful or useless ones. New technologies, networks that make us equal actors on the global scene if we are part of the network and know, or we are ignored, even discarded unless we are aware of them and respect them because we do not know.

We need new schools. Contemporary school buildings are desperately unadapted and utterly useless, says the above mentioned Draker. According to him, universities will not survive whereas Ajakoka says that the state competition is created neither in factories nor in laboratories. According to him, it is created in schools. Yet, our opinion does not have to be in accord with Draker's that school buildings are useless, but our opinion has to be in accord with Draker's when he says that they are unadapted. How should they be adapted, how should they be adapted to the time that comes, how should a student be prepared for a successful start and simultaneously be aware that finishing school does not mean finishing the process of learning, how should he/she be armed with self-confidence, patience, how should he/she be trained to listen and speak only when he/she has something to say. New technologies do not allow to be ignored. They enter our lives and force us to use them. Can we imagine a single day without a cell phone, and not much time ago we used to live without it, without computers and the internet, without television and many more. New technologies force the school to study them, perfect them, change them, to find a useful value for them taking care of ethics, esthetics, ecology... New technologies mean a more comfortable life but the way they are used can be freedom limiting both to an individual and the society. Freedom is a heavy burden. It takes the right of choice for granted. The true right, not an imposed, forced, manipulated one. A man of the future has to learn how to be the master of technology so that it would not become a master of him. This is the task of the school. The hierarchy of goals changes so that the mankind would survive. For a long time profit was the primary goal because we lived in the century of business. Clean water, air, cooperation in stead of competition will be hierarchically above profit in the society which lives and is already living in the century of social sector like predicted by the futurologists. Anyway, what for profit when water and air are polluted and people wage wars. Tsunamis and earthquakes tear down the concept of the consuming society faster than any other law passed by people. A student who is going to develop a career in the future should be taught to concentrate the powers, not to waste energy handling the weaknesses, and like masters of human mind who gave contribution so that there would be less of accidental, visualize their future.

Whatever he studies, whatever he prepares for – an engineer, manager, musicial or... a young man must be trained to be successful at work, so it is necessary that school programs of all

levels provide exactly that education. It is important to know yourself, your own advantages and disadvantages. It is learned. Handling yourself is not easy. It requires skills and patience, will.

Trends based on statistical, accounting and similar data are trends that take the future similar to the past for granted. The days that we live say that the future is not similar to the past except for the fact that life begins with birth and ends with death, leaving the secret unsolved on both sides. The days that we live say that forcasts of statistical trends are not in the least close to what has been achieved. Typical universities are typical too much. They demand much more of the interactive work, connection among the disciplines studied there, many more exercises in the workroom, writing seminar papers in cooperation with several professors of different areas of knowledge, multidisciplinary. The future will characteristic of creative thinking, not memorising data, memory. In research of managers about the need to have knowledge in Serbia, these were the answers to the question of the significance of the knowledge acquired at the faculty:

Useless because wrong 8%

Useless because obsolete 16%

Partially useful 37%

Useful 17%

I do not know 22%

Answers to the question where useful knowledge can be acquired:

From books and magazines 14%

On the internet 15%

In courses and seminars 24%

At schools 30%

I do not know 17%

It is clear from the answers that neither the school nor the people who are loaded with knowledge is highly valued. The answers to the question whether the people who are loaded with knowledge are valued in your firm:

No	27
Partly	28
Yes	24
I do not know	21

We also asked, according to the interviewee, if people who have the real knowledge have the education, too. The answers were:

No	38
Yes, all	18
Yes, some	20
I do not know	2

The question, where a diploma which provides the real knowledge can be acquired, produced these:

Schools do not provide it	32
Abroad, but in this country, too	38
Only abroad	20
I do not know	10

Finally, there are many reasons for further research which study along the way, many reasons to enrich the mentioned and unmentioned ways of knowledge acquisition, many reasons to change the school.

There are many reasons to design motivation shifting the focus to the incentive to think creatively and create. There are many reasons to change the way we think about work, the way we find it, about the importance and ability to design then to perform certain work valuing the intellectual capital. Because of everything that has already come and is coming, the usual subjects at faculities so far must face changes, not only in the structure but in the name, too. It is highly important to acquire the idea that nothing is final in science, that everything is prone to re-consideration, even discard, if new arguments suggest it.

Development and new development, according to Fransoa Pero, are based on elusive realities which present models can not include and which are either forgotten or neglected. A contemporary university, a contemporary school, engaging all its powers including students, especially students, must achieve new models of the new period.

The role of the state and power is not trivial. It legislates laws. The rules of behavior. It is important that the rules should not be conservative, that they provide universities with incentives to seek new knowledge and contribute to the realisation of new ideas. Universities should never be hampered by regulations but everyone at the university must be moral, responsible, aware of the power of knowledge, its ability to make life better but also to make it degenerate, destroy.

The state regulates the nomenclature of professions. It has to be adapted to the period. It may need to be simplified, shortened and also ensure that new professions find their place easily without waiting for the nomenclature change which is not common.

Individual activity is the first initiator and the highest criterium of any development. Individuals, the people from a state are gifted with energies 'which are derived from inner depths of ancient past and which no outer action can destroy it completely', thus they should not be hampered by the imported models of education. It does not mean that they do not need the knowledge achieved outside the borders of their country.

Universities have always been sources of ideas. They necessarily become sources of realised ideas. Innovation centres as constituents of universities can contribute to that goal.

REFERENCES

1. *Poslovna inteligencija, osnova uspješnog menadžmenta u globalnim uslovima*, Zbornik Fakulteta za trgovinu i bankarstvo, Beograd, 2005.
2. *Obrazovni potencijali kao faktor razvoja*, Institut za nuklearne nauke „Vinča", Beogard, 1994.
3. *Na putu ka dobu znanja*, zbornik radova Fakulteta za menadžment Novi Sad, Valdanos, 2004.
4. Deming, E., „*Nova ekonomska nauka*", PS Grmeč, Beograd, 1996.
5. Kai Mestims, Peter Heisig, Jens Vosbeck, *Knowledge management*, Berlin, 2004.
6. Vlajić Spasoje, *Razmišljajte kao Nikola Tesla*, Beograd, 2005.
7. Trebješanin Žarko, *Rečnik psihologije*, Stubovi kulture, Beograd, 2004.

LEGAL ASPECTS OF ETHICS DEGRADATION IN GLOBAL BUSINESS WORLD

dr Mila Djordjević, dr Rajna Kostadinović

***Abstract**: A question about different conceptions of globalization comes out of the scope of this article, bearing in mind that the focus of the discussion is focused on global transformation processes in the business world, which influenced the change in the legal and ethical point of view of modern civilization, to found conditions for the global perception of the phenomenon of the increasing degradation of law and ethics. Therefore, there can be no exhaustive answers to all of these issues, but also, this consideration does not limit the common practice of rhetorical repetition - as it usually does. This is an attempt to hermeneutic discourse turns toward a more constructive direction; of course, to (small) how much it is worth every step, which is still only theoretical. Trying to be weighed with this and such a problem, globalization is not considered as achieved morality (even close), based on which to build any business without foundation in law, justice and the elemental principles of ethics.*

***Keywords**: globalization, mundialization, multipolar globalization, virtual business, power, risk, degradation, ethics, future, uncertainty*

INTRODUCTION

Today, speaking on globalization in the constellation of issues, has in mind its contemporary phase of the newest forms of expression, which is usually related to economic liberalism and the so-called ideology of "two-layer" social and economic structure, i.e. to those who live in prosperity along with those who live on the edge of poverty, in famine and poverty. This hierarchical two-layerness is more pronounced in less developed or less developed countries (economies), where membership is a privilege of the elite few people, and where those limits are severely sharpened and overemphasized. Globalization in this sense, has led to the triumph of the few trans-national or regional companies in key sectors vital, which is sometimes referred to the phrase "*globalization - the global triumph of undertakers*." Such a world, in which reigning the principle of "the stronger on is the oppressive one," lead to new injustices and conflicts, which in some way vividly reflects statement "*the rest, perhaps most, of their populations will be forgotten, without access to income or revenue, jobs and opportunities created by globalization. This dichotomy produces the possibility of resentment, a strong reaction against the United States and the social unrest*."[12] A number of theoretical and empirical views on modern civilization time, lead to the notion that we live in an extremely unstable world that is a risk per se and that, increasingly homogenize the basis of almost identical "ethical" and "legal" form,

[12] H. Kisindžer, 2003

expressed emotions, hedonic, consumerism, uncritical thinking. This is world as we see it, not what we desire, a world in which people are told what to think, instead of being encouraged to think, a world where true "law and justice is strong." Therefore, the attempted to shape global economy (and globalization in general) based on precise moral or legal boundaries, getting out of control and it is an almost impossible mission. State that is in fact should not be even called that way is less authentic political construction, lost power forever.

Globalization, as supra-state "democracy" in reality has shown much more democratic, legal, and ethical deficits rather than credibility. As the global order through its own formula *the biggest benefit/the strongest law* focuses only on profits, theoretically and practically that nothing prevent the greatest rulers of the world (power), to sacrifice the national, business or individual interests, life and health, nature, etc. but the greatest moral values too. In other words, globalization with the naked economic logic and right to lie, not only is degraded (perhaps erased) the principle of fairness and ethics, but has established a new, fluid rules of law and rule of "morality", which is not focused (except rhetorically) to justice, the general desired shape, balance, solidarity, charity, social responsibility, well-being, nor deal with matters that are good and fair for most of humanity. The current financial crisis proves this, which is certainly a consequence of the moral crisis, and that reflects the life and work anywhere in the world, and it seems, than one who is "asleep" intoxicated by hedonistic benefits of the new order. In this sense, the skepticism of Adam Smith impose, the benefits that can be expected from those who are "pretending to trade for the public good" and the phrase "history repeats itself." Namely, once you give up the basic ethical principles, and the world by force is adjusting to a new situation, it is more than certain that there is a big mess, because the principles snatched from his roots, devoid of all natural supports, surrounded by things that are their opposite, starting causing shocks. Shocks lead to a reduction so-called *general short-sightedness*, even though there are numerous vocal persuaders in form of controlled mass media, so aversion to the dominance of large multinational corporations, globalization, capitalism, profit, business, and similar phenomena, which sometimes leads to violent events, like those of Gothenburg to Genoa is expanding. I should not go back far into the past to confirm the preceding paragraph, in which multiple historical formations at some point against itself created the forms of resistance or liberation (socialism). The situation is the same with the globalization. Singer confirmed it, in the preface of his book "One World" when he says, "*... while the nations of the world are taking a stronger lines in order to cope with global issues such as trade, climate change, equity and poverty, our national leaders must adopt a broader perspective than the view of the interests of their own nation. In short, they must adopt an ethical view on globalization*."[13]

[13] P. Singer, Jedan svet: *etika globalizacije*, Ibis Grafika, Zagreb, 2005

GLOBALIZATION AND GLOBAL ETHICS

The term globalization has entered into wide use relatively late, although the first is mentioned back in 1961 in Webster's Dictionary of American English.[14] Until the end of the twentieth century in discussions about world issues, the term "international" was more used than "global". Although the term "globalization" emerged as Americanism ("globalization"), in recent decades, the French term, "mondialisation" has spread to almost all major languages. The globalization or multipolar globalization, as a rule, defined as a necessary and inevitable social process of unifying and uniting different nations, countries, and cultures into one global society. This society is interrelated and connected to the global economic, political and cultural space (the so-called "global village"), and is one of the most important processes of modern civilization development. Its basic meaning is declarative integration of the world, democratic unification of humankind and emancipation of man. In this regard, its main actors are science, technology and knowledge, the protagonists of new productive forces, the associated producers and others. However, globalization as it has so far managed to achieve, at different stages of development in different regions of the world, the event is a reduction of state law and policy in relation to the economy, which Habermas calls the "*colonization of the world by the mere strategic rationality*."[15] That is what politicians' say, especially those involved in building the European Union, complained that when there is rule of international order, but only as an economic rather than political structure able to do that within the general interests of the sequences are worth. Because of this, the essence of the concept of globalization has different views. While in some normative sense associated with the progress, prosperity, and peace, the other is seen as a setback, disaster, an imitation of life and destruction. In any case, no one is indifferent. There are other explanations for this phenomenon, which is mainly down to it, that people from distant parts of the world are becoming increasingly connected and interdependent in the state, political and cultural sense."[16] In this sense, globalization is perceived as the most important and effective instrument of continuing domination of Western civilization over the rest of the world, which manifests itself as hyper-capitalism, imperialism, McDonaldization... It is believed that today the world ruled by global corporations and the World Bank (WB) and World Trade Organization (WTO) are often accused of usurpation of power by state and local governments.[17] Globalization is, subsequently outlined, understood as a form of post-colonial imperialism, which has not only deepened the exploitation of "peripheral" by the

[14] Webster, 1961: 965
[15] Hambemasu
[16] http://www.ifg.org/analysis.htm
[17] R.J. Barnet, & Cavanagh, J., Global Dreams: Imperial Corporations and the New World Order. New York: Simon & Schuster, 1994

"center" i.e. "South" by the "North", but add on the list of victims most of the post-communism worlds of the Second World (the "semi-peripheral"). Compared to these countries, globalization processes have brought permanent financial and government crisis and poverty, as a result of adjustments prescribed by the IMF and World Bank, the loss of position and privilege in world trade, the environmental consequences of industrial pollution without state income, and cultural imperialism as it imposed a global communications.[18] However, our country has found itself on the margins of the world impaired in all three dimensions (time, space, size), with more questions and fewer answers. Why?

ETHICISTS AND GLOBALISTS ON MORALITY, LAW, JUSTICE

One of the challenges imposed by globalization is the need of moral integration of the world, or finding a common ground for meaningful ethical dialogue, instead of creating the world behind "closed doors." In fact, globalization has not only changed the technology, government, laws, institutions, but also values. It is not easy, given the numerous moral fragmentation and isolation, living and working without meaning, and different views in law theory, which is often an impression of uselessness and futility of moral rights. For example, Robert Audi proposes a model of pluralist universalism, as a combination of most historically influential moral theory, namely, the values of ethics, Kantian ethics, and Utilitarianism. Küng provides an ethical framework of global democracy based on global consensus on universal human rights and responsibilities, and his *condition humana* is: *supremacy political economy, and the supremacy of ethics and politics and economics*.[19]

Volatile, uncertain, and increasingly frightened people increasingly debate about the law, justice, ethics, joining with those who understand their views, and the traditional institution has been the first business that is forced to adapt. The basic meaning of the title, the team relationship, may be presented: to explain the relationship between these concepts, which are not chosen randomly, but shaping an extremely problematic, and more disturbing relationship. Namely, what is happening in the world, the global characteristic landmarks, to the discovery of what is known as the economic crisis, finally, disintegration of national economies, states, instability, unemployment, poverty, ecological imbalance, etc? Is that the end of ethics, law, and justice? What happens to the relationship between law and justice in the horizon of ethical considerations by the globalists, who are increasingly distancing itself from the anti-globalization theory? This is the ultimate meaning of distinguishing attitudes toward

[18] C. Thomas, & P. Wilkin, (eds), Globalization and the South. Basingstoke: Macmillan, 1997

[19] H.A. Küng, Global Etic for Global Politics and Economics. London: SCM Press, 1997

law and justice among ethicists and globalists, with the public by giving preference to ethicists, for several reasons. Thought that takes into account the arguments that highlight the globalists in order to justify that is called a dual economy, global ethics, justice and law, can be described as a double-cross. In this perspective, interpretation should function as a need for disclosure and decryption of injustice of global rights. Moreover, ethics expressed nostalgia for the free thought that will certainly set the globalization in the right place, because as Nietzsche said, "God is dead, but his shadow still stretches - and who knows for how long..." Therefore, hope is there, at least in the "shadow", regardless of the growing emergence of new "Gods of the Sun" and the growing distance between light and darkness. One thing is certain, the truth liberates, it makes people free, and there is nothing, not even facing the globalization of human freedom and the mind to recoil, to assure the most authority and the defenders of world order. If based on this premise of trying to rephrase the question that was suggested in the title, it can be the conclusion, that what we need to start to deal with this issue, deep feeling, and experience that global law is often not fair, not based on ethics. Why? There are many reasons. First of all, usually does not reach the individual to whom it applies, errors are difficult to correct, and the new lawlessness are more aggregate and amplify the deep economic and ideological divisions, a growing gap between rich and poor, cultural divisions are sharper and more pronounced apathy in relation to other, visible and invisible forms of injustice, etc. all the more obvious, and last but most important, real world economic authority of law (law) by itself and for itself. Globalism and injustice when they are connected with the umbilical cord, where injustice appears as a kind of endemic anarchy law, almost can be used as synonyms. Of course, all this is reflected in the understanding of ethics, law, justice, and politics. Is it realistic to talk about moral imperatives, the EU Constitution, the laws that are based on the law and once emancipated, a new moral horizon of the world? Yes, if it is assumed exposing each of the absolute and final truth of globalization. About this need, the politics, law, ethics, and general social life constantly give testimony in the form of numerous resistances to globalization, which takes on the characteristics of generality and increasing prevalence, with a series of accompanying phenomena: civil disobedience, terrorism... Civil disobedience in recent years has acquired even a certain moral respect, especially after non-violent civil rights demonstrations. Most ethicists agree that the legitimacy of civil disobedience depends on the beliefs of a decision-making, nonviolence, and the willingness of protesters to face the consequences of its actions, if all legal ways of legal solutions to problems are exhausted. However, how we will know that all legal remedies have been exhausted? This brings us to the concept of justice. Fair law can, therefore, violate the emergency, or in the case of a higher moral principle. However, a higher moral principle is not something hypothetical, elusive, and unreal, which means that it cannot be objectively based on assumptions.

How to explain this whole issue? Trying to give a convincing explanation as to respond to this questioning - although still at a very theoretical way - two answers stands out.

First, globalization is not considered finally achieved justice and truth, something as objectively given or naturally given; on whose foundations ethics can be built, or what sub-nationalized legal system. On the other hand, the imposition of freedom and democracy cannot be done through induced economic crises or armed intervention, but a plurality of interpretations, and respect everyone's freedom of choice. As a kind of provisional conclusion from this point of view, there is a need to recognize the meaning of globalization in order to be able to go back, take the helm of their own future and establish a meaningful reality, that does not match with the quantitative indicators, but with the strengthening sense existence, which implies solidarity instead of competition and promotion of ethical discourse, law and justice.

NEW ETHICS OR NEW MORAL DEGRADATION?

"**Ten years I worked in areas of extreme poverty in different parts of South America. One day in an Indian village in the Peruvian mountains, it rained heavily. I was standing in a shack, and across in the mud stood another man. We looked up. He, the low type, lean, hungry, jobless, is serving five children, wife and grandmother. And I, a fine economist who taught at Berkeley. We looked at each other and I suddenly realized that I had nothing to say that man, that my whole language as Economists was completely useless. Shall I tell him to be happy because GDP grew by five percent or something? I found that I do not have the language and I have to re-discover it. This is the origin of barefoot economy metaphors, and specifically means that economists must exercise, i.e. one must dare to stand in the mud. Economists are studying and analyzing poverty from their beautiful offices. They have all the statistics and working models, they know all there is to know about poverty, but they do not understand it. That is the basic problem that has completely changed my life as an economist and encouraged me to look for a different language**."[20]

According to Manfred Max Neef, in never human history there was no such plural knowledge, and so little understanding. Staying with the poor of South America, the prominent economist says that he learned that there are other values, that is not taught at the University and which are no longer located in predominantly egoistic and greedy world, such as cooperation, mutual support, empathy, etc. Man is, left to risky wandering through different social worlds, torn between resources, objectives and all fluid moral principles, left to their own moral vacuum to capture the strings of its own lives. People think they are free to choose their lifestyle, or impose their values, and they don't understand that their fragmentation occurred, but were still able to change their preferences and identification. Accordingly, and ethics are increasingly deprived of safe rooting, whether we are talking about business, workplace, organization or individual. Due to the ever faster changing tastes and identity, stratification begins to resemble an alternating game of "*eradication-rooting*", while the symbols of various ethical business images greatly contribute to it. This in a way confirms the opinion of

[20] Izvod iz intervjua čileanskog ekonomiste Manfreda Max-Neefa o celovitom pristupu ekonomiji kao nauci, koju naziva „ekonomijom bosih nogu", www.webstilus.net/component/option,com.../limitstart

Jean Baudrillard on the nature of contemporary society, which is in essence anthropophagic ("stronger eats the weaker") and anthropoemic (culture of disgust, exile).[21] Lipovecki points out to this as a kind of phenomenon of neonarcism, which may explain by "the de-unification and burst of personality", as peaceful and law coexistence of opposites.[22]

The reduction of business ethics in the consent and agreement on a global scale is not something that can be ignored, given that the industry that, for example, in the name of profit drop toxic waste into the environment, making it the "higher" interests in light of the standards as already given, its "legitimacy" base on power. On the other hand, ethics can be discussed only by looking at how things are going in a particular situation. A modern business is formed based on differentiated ethical business forms and styles of work, evaluation, thought, identity, symbolic meaning, taste, or consumption. It follows a moral imperative for a new ethic and the view that universal good and interests of the majority cannot be held hostage or side effects of selfish pleasures and interests of minorities. There are those who suggest some sort of distance from the globalist alternative, which is again a kind of metaphysics, because only with a solid foundation as possible, instead of the civilization of authority, cosmocraty, and selfishness ("to those who have shall be given") to achieve a universal perspective ("to those without help"). If we find this thread in moving towards a durable ethics, rather than the metaphysical absolutes, which emerge through different disguises, such as a global market laws, then the choice between what is worth and what is not worth is going to be made. Otherwise, we will seek new opportunities in self-isolation and self-deception so "the small numbers make a big difference."

RESUME

At the beginning of the XXI century, the world is less peaceful place, and conflicts are being expanded; the great hope appears that can hardly be realized. The world is at its lowest point of the moral and the economic cycle, with even higher unemployment, huge deficits, accumulated public debt, serious structural problems... that is visible from the tremendous spiritual and ethical vacuum, tightly coupled with all the elements of human existence. Because of these tendencies, the domination of so-called "ethics of survival" is evident whose global regulations are: "Me first (using politeness is rude)", "win or drop out of the race," "dead or alive", etc. Oscar Wilde concluded that we all are in the mud, but just some of us are looking at the stars, which is quite realistic picture of our reality. However, global processes have also sown the seeds of its own destruction - and that is true. To get rid of shadows called poverty, immorality, injustice and unfair, we have to find the answer to the questions: What are morality,

[21] www.scribd.com/doc/31802336/ZanBodrijar-Amerika
[22] Žil Lipovecki, Doba praznine, Novi Sad, biblioteka "Anthropos" 1987, str 97),

law and justice...? Such open-ended questions about the ethics and globalization open the door to ethics, since "the path to the future may end up in Silicon Valley, but in this you can be sure - it has to go through your soul and your values."[23]

REFERENCES

1. R.J. Barnet, & J. Cavanagh, Global Dreams: Imperial Corporations and the New World Order. New York: Simon & Schuster.,1994,
2. U. Beck, Što je globalizacija? Zablude globalizma – odgovori na globalizaciju, Zagreb, 2003,
3. J. Berger „The Threat of Globalism", Race & Class, vol. 40, No. 2, 1999,
4. Giddens, A., Odbegli svet: Kako globalizacija odredjuje naše živote. Zagreb, 2005,
5. M. Kukoč, „Democracy and Neo-liberal Globalization", Synthesis philosophica, 42, vol. 21, 2006,
6. M. Kukoč, „Liberal Democracy and the Rule of Law in the Age of Globalization", in: Globalization of Politics, ed. by A. Milardović, D. Pauković, D. Vidović, Zagreb: Political Science Research Centre, 2008,
7. H. Küng, „A Global Etic for Global Politics and Economics", London: SCM Press, 1997,
8. H. Küng, Svetski ethos za svetsku politiku. Zagreb: Intercon, 2007,
9. G. Ritzer, Mekdonaldizacija društva: Istraživanje mijenjajućeg karaktera suvremenog društvenog života, Zagreb: Naklada Jesenski i Turk – Hrvatsko sociološko društvo, 1999,
10. H.I. Schiller, „Not Yet the Post-Imperialist Era", Critical Studies in Mass Communication, vol. 8, no. 1, 1991.

[23] J. Riderstrale i K. Nordstrom, Karioke kapitalizam, Plato, 2003, str. 308

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Дубино Н.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова,
Белгород, Россия,
n.v-d@mail.ru

Аннотация: *В настоящее время сфера услуг играет определенную роль в экономике развитых стран. Становление рыночных отношений в России сформировало новые условия для развития сферы услуг и ее первичных звеньев – предприятий, функционирующих в сфере обслуживания и формирующих в результате своей деятельности предложение на рынке услуг. Эти условия довольно противоречивы. Из-за наличия факторов, благоприятствующих и тормозящих развитие предприятий этой сферы, образовался сложный специфический климат, влияющий на экономическую деятельность субъектов сферы услуг. Современные экономические условия объективно изменяют отношения между производителем и потребителем. В условиях, повышения уровня конкуренции на рынке автотранспортных услуг, внедрения инновационных стратегий, изменения потребительского спроса особую значимость приобретают современные методы управления компанией, основанные на маркетинге. Сам маркетинг претерпел значительные перемены: расширились его границы, сменились акценты с продукта на рынок и потребителя, разный подход получили маркетинг услуг и маркетинг производства, совершенно новые возможности получает современный маркетинг в век инноваций. Целью данной работы является изложения сути маркетинга применительно к сфере автотранспортных услуг и его роли в инновационной деятельности фирм этой сферы.*

Ключевые слова: *маркетинг, инновации, услуги, автотранспорт, рынок, дифференциация, неосязаемость, гетерогенность, новизна, нововведение, идея, спрос, нужда, потребность,сегмент, конъюнктура, цена, имидж, „мозговой штурм".*

ВВЕДЕНИЕ

Основой любого бизнеса, включая транспортную отрасль, является товар, услуга или предложение. Результат производственной деятельности, основанный в переработке исходных материалов, выступает в виде готовой продукции или товара, который можно реализовать. Такую продукцию (товар) до поставки ее потребителю можно складировать, хранить. По видам товаров различают и товарные рынки.Услуги в отличие от товара имеют определенные особенности, по которым их относят к рынкам услуг.

РЫНОК АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Рынок автотранспортных услуг существует в единстве с товарным рынком и является одной из его разновидностей. Он подчиняется общим законам рыночной экономики и имеет свои специфические черты. К ним можно отнести следующее.

1. *Высокая динамичность рыночных процессов.* Она связана во многом с временным фактором, а также с динамикой предложения услуг обусловленной возможностью гибкого реагирования на изменения конъюнктуры рынка. Это создает определенные трудности в деятельности фирм, повышает требования к анализу и прогнозированию спроса, предложения и других факторов рыночной среды.
2. *Высокая скорость оборота капитала.* Это связано с коротким производственным циклом автотранспортных услуг и выступает одним из преимуществ бизнеса в данной сфере.
3. *Высокая степень дифференциации автотранспортных услуг.* Она связана с большой индивидуализацией услуг, сложной структурой спроса, разнообразием марок подвижного состава, спецификой перевозимых грузов и прочими факторами. Сложная структура спроса по мере насыщения рынка порождает, в свою очередь, появление новых или модифицированных услуг, т.е. является стимулом к инновационной деятельности фирмы.
4. *Неопределенность результата деятельности.* Окончательная оценка возможна только после оказания услуги. Результат деятельности во многом зависит от личных и профессиональных качеств исполнителей, общей культуры производства и не может с достаточной точностью быть определен предварительно.
5. *Локальный характер.* Это свойство рынка автотранспортных услуг связано с тем, что автомобильный транспорт имеет определенные территориальные ограничения, связанные с эффективностью перевозок. Поэтому на оказание услуг влияет территориальная специфика, пространственная очерченность, в рамках которой формируются определенные социально-экономические характеристики.

УСЛУГИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Услуги – это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение определенной части потребностей клиентов и характеризующийся наличием необходимого технологического, экономического, информационного и ресурсного обеспечения.

Поскольку услуги – это деятельность, то их производство и потребление *неотделимы* друг от друга. В отличие от товара услуга не может быть предоставлена потребителю до момента продажи, и ее невозможно произвести впрок. Оказать услугу можно лишь тогда, когда поступает заказ на обслуживание. Следовательно, услуги *нельзя хранить*, как товар.

Деятельность в сфере услуг носит *нематериальный характер*, поэтому услуги *неосязаемы* Их невозможно увидеть до момента потребления, поэтому особое значение имеют в сфере услуг внешние признаки, по которым клиенты судят о качестве услуг (например, имидж фирмы, ее внешняя атрибутика, место расположение, вид офиса, цены, отношение персонала фирмы к клиенту).

Некоторые услуги *невозможно оказать без присутствия клиента* (например, перевозка пассажиров), поэтому особенно остро в сфере услуг стоит вопрос учета потребностей и способностей клиента. Такой учет формирует у клиента впечатление о качестве услуг и, следовательно, требует проявления максимума внимания и большего участия со стороны персонала фирмы, так как известно, что неудовлетворенный клиент поделится своим впечатлением с десятком других потребителей. Затраты же на привлечение новых клиентов более чем в пять раз превышают затраты на удержание старых.

Спрос на услуги очень изменчив и отличается сложными и быстрыми колебаниями (например, сезонность перевозок, колебания по времени суток, дням недели или спрос на мойку автомобилей в зависимости от погодных условий). Изменчивость спроса связана также с уровнем квалификации работников, уровнем информированности клиентов, большой индивидуализации услуг в соответствии с требованиями клиентов.

Проблематичным является также определение качества услуг в отличие от качества товара. Так как у каждого потребителя своя оценка качества услуг, то это делает практически невозможной стандартизацию качества, выработку четких критериев кроме критерия удовлетворенности клиента. Следовательно, услуги характеризуются *гетерогенностью.*

Автотранспортные услуги неоднородны, поэтому их принято классифицировать по следующим признакам:

- по признаку взаимосвязи с основной деятельностью автотранспортных фирм – *перевозочные и неперевозочные*;
- по виду клиентов, которым предоставляется услуга, *внешние* – (предоставляемым нетранспортным предприятиями и организациям) и *внутренние* (предоставляемые предприятиям транспорта);
- по характеру деятельности, связанные с предоставлением данной услуги, – *технологические, коммерческие, информационные.*

Исходя из классификации, автотранспортные услуги включают перевозку различных видов грузов, пассажиров, предоставление подвижного состава в лизинг, прокат автомобилей, техническое обслуживание и ремонт подвижного состава, экспедирование грузов, дополнительное сервисное обслуживание, предоставление различного рода информации, посреднические услуги, размещение рекламы на транспорте и прочее.

ЗАДАЧИ В ОТНОШЕНИИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Автотранспортная фирма для успешного функционирования должна решить следующие ***задачи в отношении услуг***:

1. Изучить потребности, особенности спроса с целью выяснения, какие основные услуги можно предложить, и какова относительная значимость каждой их них.
2. Провести ранжирование факторов, относящихся к услугам, по степени их значимости с точки зрения потребителей с целью определения наиболее важных из них (надежность, комфорт, уровень цен (тарифов) и др.)
3. Изучать деятельность конкурентов по предоставлению услуг.
4. Постоянно следить за тем, насколько уровень услуг фирмы и услуг конкурентов отвечает ожиданиям заказчиков.
5. Изучать возможности расширения рынка услуг.
6. В соответствии с запросами рынка разработать новые виды услуг.

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

НЕОБХОДИМОТЬ РАЗРАБОТКИ НОВЫХ ВИДОВ УСЛУГ

В рыночных условиях разработка новых конкурентоспособных видов автотранспортных услуг и совершенствование предоставляемых является решающим условием деятельности каждой фирмы. Вместе с тем, зарубежная практика показывает, что из 10 на рынке новых предложений (товар, услуга) 8 не добиваются коммерческого успеха. Основная причина такого положения состоит в том, что при разработке нового предложения не всегда в достаточной степени учитываются требования маркетинга (ошибочный прогноз спроса, слабая реклама, завышенные цены, несоответствие запросам клиентов, неправильный момент выхода на рынок и т.д.). Поэтому преимущества над конкурентами, как правило, добиваются те автотранспортные фирмы, которые при разработке новых предложений эффективно используют концепцию маркетинга и ориентируются, прежде всего, на интересы клиентов.

Исходя из принципов маркетинга, новый вид услуг должен отвечать тем потребностям, которые к моменту выхода фирмы на рынок с новым предложением формируются у потенциальных клиентов. При этом приоритет следует отдавать таким услугам, которые:

- позволяют клиенту удовлетворять совершенно новую потребность;

- удовлетворяют ту или иную традиционную потребность на качественно новом уровне;
- позволяют более широкому кругу клиентов удовлетворять более широкую потребность.

В конечном итоге *главный критерий новизны* – это наличие таких характеристик, которые определяют предпочтительное отношение клиентов. Для завоевания и удержания конкурентных позиций на рынке автотранспортная фирма должна иметь *программу разработки новых видов услуг* и совершенствования уже предоставляемых. Такая работа проводится в несколько этапов:

1) подготовительный;

2) формирование идей;

3) отбор идей;

4) разработка идеи;

5) испытание в рыночных условиях;

6) развертывание услуг.

ПОДГОТОВКА И ФОРМИРОВАНИЕ ИДЕЙ

Подготовка и формирование идей – это этапы, на которых решают организационные вопросы, определяют проблему и выдвигают максимум идей.

Подготовительный этап

На данном этапе решают вопросы по организации и планированию работ, связанных с разработкой новых видов услуг или совершенствованием предоставляемых. Формируют группу специалистов, которая будет решать данную задачу, составляют смету расходов на планируемые работы.

1. Формирование идей

Цель данного этапа – поиск как можно большего числа идей. В процессе поиска новых идей необходимо придерживаться следующих *рекомендаций*:

- Наиболее ценными являются идеи, позволяющие ввести новый вид услуг, или выгодно, в отличие от конкурентов, совершенствовать предоставляемый.
- Служба маркетинга должна обеспечить руководство полноценной информацией о нуждах клиентов, особенность их поведения на рынке, о тех характеристиках автотранспортных услуг, которым они отдают предпочтение.
- Техническая служба и отдел перевозок должны обеспечить руководство информацией о возможностях новых и существующих технологий.
- Необходимо сосредоточить внимание на определенных сегментах рынка.

Чтобы учесть нужды клиентов, следует:

1) тщательно рассмотреть все идеи, которые позволили бы автотранспортной фирме лучше выполнять свои функции, а предоставляемые услуги должны быть быстродействующими, более экономичными, более удобными;

2) проанализировать возможности использования более экономичных технологических процессов.

Ключевой задачей при поиске новых идей является создание такой ситуации, при которой клиент будет предпочитать услуги, предоставляемые данной автотранспортной фирмой. Для поиска идей необходимо систематизированное изучение информации, поступающей как из внутренних, так и из внешних источников информации.

Для поиска идей, исходящих из внутренних источников, широко и успешно используют сессии ***«мозгового штурма»***. Этот метод предусматривает следующую процедуру. Группа специалистов, которая является как бы единым мозгом, пытается «штурмом» решить определенную проблему. В процессе штурма члены группы развивают свои собственные идеи и идеи своих коллег, используя одни идеи для развития других, комбинируя их в различных сочетаниях. Чтобы обеспечить максимальный эффект, «мозговой штурм» должен подчиняться строго регламентированным правилам. Если эти правила не соблюдаются, сессии «мозгового штурма» превращаются в обычные совещания. *Подлинный «мозговой штурм» основан на принципе разделения во времени процесса поиска и выдвижения идей от их обсуждения и оценки.* В соответствии с этим принципом на начальной стадии «мозгового штурма» все без исключения выдвинутые идеи и предложения фиксируются. Причем, категорически запрещается в какой-либо форме обсуждать выдвинутые идеи и предложения. Считается, что критические замечания могут негативно отразиться на творческом процессе. *Основная цель* – не обсуждение проблемы, а генерирование и выдвижение как можно большего числа идей. Предполагается, что любая идея нового продукта, какой бы наивной, абсурдной или фантастической она не была, может стать импульсом для творческого поиска оптимального варианта решения. Следует иметь в виду, что форма, в которой идея выдвинута, может значительно отличаться от той, какую она приобретает в процессе дальнейшего развития и совершенствования. Как правило, сессия «мозгового штурма»

приводит к появлению такой идеи, которую никто из участников в одиночку не сумел бы предложить.

ОТБОР И ОЦЕНКА ИДЕЙ

1. Отбор идей

Основная цель этой процедуры – максимально сократить число выдвинутых идей, чтобы на последующем этапе детальной оценке подвергалось лишь ограниченное количество альтернатив. В данном случае при оценке идеи особой точности не требуется, поэтому предпочтение здесь отдается не математическим расчетам, а здравому смыслу. Важность данного этапа очевидна: чем раньше будут выявлены и исключены непродуктивные идеи, тем больше средств будет сэкономлено.

Для отбора идей рекомендуется использовать знания широкого круга различных специалистов из функциональных служб. Специалисты по эксплуатации и маркетологи могут выявить идеи, являющиеся непрактичными с точки зрения клиентов, инженеры могут помочь отсеять технически слабые и неосуществимые идеи, советы экономистов и маркетологов могут помочь выявить идеи, не обеспечивающие получение прибыли и связанные с чрезмерным финансовым риском.

Отбор идей проходит две стадии.

I. Предварительный отбор

В его ходе специалисты пытаются ответить на следующие вопросы:

1. Какую пользу принесет нововведение клиенту?
2. Позволит ли нововведение сэкономить клиенту время, финансы, рабочую силу?
3. Позволит ли нововведение пользоваться услугами автотранспортной фирмы с большим удобством?
4. Как соотносится рассматриваемая идея с услугами, предоставляемыми автотранспортной фирмой и ее конкурентами?

5. Соответствует ли идея нововведения целям автотранспортной фирмы?
6. Соответствует ли идея моменту времени выхода на рынок?
7. Может ли автотранспортная фирма осуществить данную идею до того, как произойдут существенные изменения в экономике, условиях конкуренции?

II. Отбор на основе критериев

Те идеи нововведений, которые остались после предварительного отбора, могут быть оценены более тщательно на основе определенного набора критериев.

РАЗРАБОТКА, ИСПЫТАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИДЕЙ

1. Разработка идей

После того, как идея отобрана, необходимо ее разработать. Для этого предварительно определяется стратегия маркетинга по выходу на рынок с конкретным видом автотранспортных услуг. Она состоит из 3-х разделов:

1) Описание величины, структуры и поведения рынка, предполагаемый объем услуг, планируемая доля рынка и величина прибыли на несколько лет вперед.

2) Предполагаемые тарифы на услуги, смета расходов на маркетинг.

3) Перспективные цели по показателям объема услуг и прибыли, стратегический подход к формированию комплекса маркетинга.

2. Испытание в рыночных условиях

Для того чтобы проверить, не были ли ошибочными прогнозы по услуге и как ее воспримут клиенты, начинают оказывать новый вид услуг узкому числу клиентов, лояльно относящихся к фирме. Проводят анализ оценочных данных по оказанным услугам, делают вывод о целесообразности ее расширения и необходимости внесения корректировок. Анализ оценочных данных включает сопоставление прогнозных значений по емкости рынка, требованиям к услуге, степени привлекательности услуги, величины затрат, прибыльности и рентабельности; правильности организации технологических процессов, ценовой политики.

1. Развертывание услуг

На этом этапе проводят распределение услуги на рынке, оказание ее широкому кругу клиентов. Для этого автотранспортная фирма должна определиться в следующих позициях:

- Своевременность начала оказания услуг (если выйти на рынок, когда мала емкость рынка, недостаточен объем рекламы, то период завоевания рынка окажется большим, что повлечет потерю доходов; если затянуть время выхода на рынок, то возможно изменение ситуации на рынке, появление и укрепление конкурентов, изменения в экономической среде, политической среде и прочее).
- Сегмент рынка, на который будет ориентироваться фирма (сегмент должен быть восприимчив к услуге, обладать достаточной потенциальной доходностью и восприимчивостью к мероприятиям маркетинга).
- Наиболее выгодные клиенты (ставку следует делать на наиболее выгодных клиентов, которые обеспечат стабильность работы фирмы по данной услуге; изучают их требования, устанавливают гибкую систему цен).
- План действий по продвижению услуги на рынке (на основании прогноза развития услуги разрабатывают ценовую политику, коммуникационную политику, программу продвижения услуг на рынке).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ :

1. Андреева О.Д., Технология бизнеса: маркетинг: Учеб. пособие. М.: Дело, 2004.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.; СПб.: Вильямс, 2002.
3. Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005.
4. Марков О.Д. Автосервис: рынок, автомобиль, клиент. М.: Транспорт 2002.
5. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: Учебное пособие. М.: Экзамен, 2008.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ РЕГИОНОВ РОССИИ

Фаузер В.В.

Учреждение Российской академии наук Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научный центр Уральское отделение РАН, Россия
fauzer@iespn.komisc.ru

Аннотация: *Рассматриваются теоретические подходы к определению экономической категории «человеческие ресурсы» зарубежных и отечественных авторов. Приводится анализ воспроизводства человеческих ресурсов нефтегазодобывающих регионов России в условиях демографического и экономического кризиса.*

Ключевые слова*: человеческие ресурсы, нефтегазодобывающие регионы, демографический и экономический кризис, воспроизводство населения.*

Любая экономика независимо от форм собственности базируется на факторах производства – экономических ресурсах: земле, капитале, труде и предпринимательских способностях. При этом цель государства, региона, отдельно взятого предприятия заключается в экономическом росте. Экономический рост определяется шестью основными факторами: факторами спроса и предложения, и факторами предложения. Четыре последних фактора связаны с физической возможностью экономики к росту. Перечислим их: 1) количество и качество природных ресурсов, 2) количество и качество трудовых ресурсов, 3) объем основного капитала, 4) технология. Именно эти четыре фактора делают рост производства физически возможным. Только доступность большего количества лучших по качеству ресурсов, включая технологический потенциал, позволяет увеличивать производство реального продукта *(Макконнелл, Брю, 1996, Т. 1, с. 381, Т. 2, с. 398).*

На протяжении XX в. все названные факторы безусловно играли важную роль, но в новом XXI в. определяющим фактором, на наш взгляд, становится фактор наличия лучших ресурсов труда. Причем не просто лучших физически, а лучше профессионально образованных. За счет системы образования и базирующихся на ней наукоемких отраслей развитые страны мира получают до 40% валового национального продукта *(Самойлов, 2004, с. 17).*

При этом необходимо сознавать, что основным источником роста национального богатства при переходе на постиндустриальный путь развития являются нематериальные активы, основа которых – человеческий капитал. По мнению исследовательской группы Всемирного банка, большую часть богатства наций составляет нематериальный капитал. В докладе 2006 г. банком были представлены данные, в том числе по 10 странам с самой высокой долей нематериального капитала в национальном богатстве страны: Швейцария – 84%, Дания – 84%, Швеция – 87%, США – 82%, Германия – 85%, Япония – 69%, Австрия – 84%, Норвегия – 63%, Франция – 86%, Люксембург – 86%. Россия входит по образовательной компоненте индекса развития человеческого потенциала ПРООН в 15% наиболее развитых стран мира, однако по показателю вклада человеческого потенциала в создание общественного богатства РФ относится к 15% наименее успешных по этому показателю государств *(Римашевская, Доброхлеб, 2010, с. 12-13).* Расчеты банка также показали, что человеческие ресурсы, включая доход на труд, являются главным компонентом богатства, составляя от 40 до 80% от его общего количества в различных регионах мира. Для наиболее развитых стран мира размер общего богатства на душу населения составил около 300 тыс. долларов, при этом доля человеческих ресурсов в богатстве составила 68-76%, произведенных активов (физического капитала) – 19-30%, природного капитала – всего 2-5% *(Бобылев, 2005, с. 49-50).*

Зарубежные экономисты уже более полувека заявляют об особой актуальности и значимости исследования проблем, связанных с развитием человеческих ресурсов, повышением их качества. При этом они опираются на методологический подход, в соответствии с которым человеческий фактор становится основным, с точки зрения эффективности современного постиндустриального производства, в противовес технократическим, механистическим взглядам на трудовой процесс, известным как концепция Тейлора-Форда. Механистические производственные навыки, согласно данному подходу, уступили место умению работника использовать информационные потоки, т.е. критерием работоспособности рабочих служат не физические параметры, а интеллект.

Понятие «человеческие ресурсы» в работах ведущих зарубежных экономистов рассматривается как экономическая категория, в определении которой они исходят из представления о том, что работающий является таким же производственным ресурсом, как земля, материалы, финансы и пр. В таком определении производится «обезличивание» работающих. Своеобразие человеческих ресурсов заключается в том, что это одновременно и ресурсы для экономики, и люди, потребители материальных благ и услуг.

В научной литературе наиболее часто человеческие ресурсы ассоциируются с наемными работниками, т.е. с персоналом организаций. Однако в отличие от персонала организаций, человеческие ресурсы включают весь управленческий персонал и особенно

генеральных и исполнительных директоров. Люди в данном подходе рассматриваются как единственный наиболее важный актив, ценность организации. Концепция управления человеческими ресурсами – это стремление улучшить не только результаты деятельности компании, но также и благополучие индивида и общества в целом *(Пуль, Уорнер, 2002; Шулер, 2002).* В настоящее время большинством авторов признано, что управление человеческими ресурсами можно определить как стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом предприятия: работающими там людьми, которые коллективно и индивидуально вносят вклад в решение задач предприятия *(Армстронг, 2004, с. 20-21).*

В настоящее время специалисты и ученые, занимающиеся управлением человеческими ресурсами, определили несколько видов деятельности, которые имеют решающее значение для выживания организаций. Вероятность выживания увеличивается благодаря способности предприятий эффективно управлять человеческими ресурсами в процессе привлечения, сохранения, мотивации и переобучения сотрудников. Особенно важными в последнем десятилетии эти задачи стали из-за быстроменяющихся внешних факторов, таких как глобальная конкуренция. Однако для того, чтобы трудовые ресурсы были эффективными, требуется не только эффективно осуществлять различные виды деятельности в сфере человеческих ресурсов. Для этого также необходимо, чтобы подразделения, занимающиеся в организациях человеческими ресурсами, исполняли четко определенные роли и чтобы те, кто работает в них, обладали более широким и более глубоким спектром знаний, чем требовалось раньше.

Управление человеческими ресурсами представляет собой человеческий аспект управления предприятием и отношений работников со своими компаниями. Цель УЧР – обеспечить использование сотрудников компании, т.е. ее человеческие ресурсы таким образом, чтобы наниматель мог получить максимально возможную выгоду от их умений и навыков, а работники – максимально возможное материальное и психологическое удовлетворение от своего труда.

Человеческие ресурсы нефтегазодобывающих регионов Севера России складываются под влиянием технических, технологических, организационно-хозяйственных, социальных и демографических факторов. Учет влияния каждой группы факторов на формирование численности и состава человеческих ресурсов региона представляется весьма важным для совершенствования механизма формирования ресурсов труда экономики.

Материальной основой человеческих ресурсов служит демографическое воспроизводство, обеспечивающее непрерывное возобновление поколений людей как физических носителей социальных качеств и отношений. В числе обязательных демографических характеристик человеческих ресурсов региона выступает общая численность населения, его деление по полу и возрасту, на городское и сельское и т.д.

Демографическая ситуация в северных нефтегазодобывающих регионах схожа с российской: идет сокращение численности населения при одновременном ухудшении всех демографических показателей. С 1990 по 2010 г. численность населения шести основных нефтегазодобывающих регионов уменьшилась с 4846 до 4634 тыс. человек или на 212 тыс. человек. При этом если население России за этот период уменьшилось на 96,1%, то северных регионов НГС на 95,6%. Среди шести регионов наибольшие потери в численности населения понесли Сахалинская обл. – 71,6%, Республика Коми – 76,1% и Ненецкий АО – 80,8%. В то же время в двух автономных округах Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком произошел рост численности населения на 121,5% и 111,9%, соответственно. Доля шести регионов НГС в общей численности населения России на крайние даты осталась неизменной – 3,3% (табл. 1).

Таблица 1

Численность населения по нефтегазодобывающим регионам Российской

Федерации в 1990-2010 гг., на начало года, тыс. человек

Регионы	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.
Российская Федерация	147665	148460	146890	143474	141915
Ханты-Мансийский АО	1267	1293	1360	1469	1539
Ямало-Ненецкий АО	489	478	496	523	547
Ненецкий АО	52	45	41	42	42
Сахалинская область	714	659	569	532	511
Республика Коми	1249	1157	1058	996	951
Томская область	1075	1072	1058	1037	1044

Учитывая индустриальный тип экономики, основная часть населения проживает в городах и рабочих поселках. На начало 2010 г. здесь было 56 городов и 65 поселков городского типа и доля городского населения составляла 80,9%. Среди городов можно выделить Томск – 508,6 тыс. человек, Сургут – 302,2, Нижневартовск – 248,4, Сыктывкар – 235,8, Южно-Сахалинск – 174,8, Новый Уренгой – 119,6, Нефтеюганск – 119,2, Ноябрьск – 111,0, Северск – 106,9, Ухта – 103,7 тыс. человек. При общей урбанизации по стране равной 73,1% (2010 г.) меньше она была в Ненецком АО – 64,4% и в Томской обл.

– 69,3%. Самыми урбанизированными являются Ханты-Мансийский – 91,6% и Ямало-Ненецкий – 84,9% автономные округа.

Важной характеристикой человеческих ресурсов выступает их половое распределение. Как видно из данных о соотношении мужчин и женщин в общей численности населения, в целом по России оно ухудшилось с 1136 до 1162 – в пользу женщин. Не лучше положение и в обследованных регионах. Если в 1990 г. женский перевес наблюдался только в Ненецком АО и Томской обл., то в 2010 г. он стал повсеместным. Увеличение доли женщин, с одной стороны, обусловлено миграционным оттоком населения, а с другой тем, что у мужчин-северян очень высокая смертность в трудоспособных возрастах. Стоит также отметить, что женский перевес стал наблюдаться не только в целом по населению, но и в самых активных трудоспособных возрастах (табл. 2).

Таблица 2

Доля мужчин в населении нефтегазодобывающих регионов Российской

Федерации в 1990-2010 гг., на начало года

Показатели	Российская Федерация	в т.ч. по регионам НГС						
		Ханты-Мансийский АО	Ямало-Ненецкий АО	Ненецкий АО	Сахалинская область	Республика Коми	Томская область	всего
Доля мужчин в общей численности населения, %								
1990 г.	46,8	51,3	52,1	49,0	50,2	50,3	48,4	50,3
1995 г.	46,9	50,7	51,5	49,0	49,4	49,3	48,2	49,7
2000 г.	46,8	50,0	50,7	49,3	48,8	48,4	47,6	49,0
2005 г.	46,4	49,5	50,1	49,3	48,2	47,7	47,0	48,4

2010 г.	46,3	48,9	49,6	48,5	47,7	47,3	46,7	48,0
Соотношение численности мужчин и женщин, женщин на 1000 мужчин								
1990 г.	1136	951	919	1036	992	988	1066	988
1995 г.	1131	972	942	1044	1025	1029	1075	1014
2000 г.	1138	1000	973	1030	1050	1068	1103	1042
2005 г.	1154	1022	997	1033	1076	1097	1129	1065
2010 г.	1162	1043	1017	1060	1095	1113	1142	1082

Абсолютная численность населения, давая общее представление о заселенности территории, количестве мужчин и женщин, не отвечает на главный вопрос: какими ресурсами труда могут располагать хозяйствующие субъекты. Общее представление о человеческих ресурсах или ресурсах труда экономики дает распределение населения по трем укрупненным возрастным группам: моложе трудоспособного, в трудоспособном и старше трудоспособного возраста. Соотношение этих трех возрастных групп показывает насколько эффективно идет замещение поколений, и какими ресурсами труда обладает регион сегодня и будет обладать в ближайшей перспективе.

Практически по всем нефтегазодобывающим регионам произошло уменьшение доли детей. В Томской и Сахалинской обл. доля детей близка к российскому уровню, – такая же низкая, а в лучшую сторону выделяются Ненецкий, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский АО, где каждый пятый житель – ребенок.

В начале 1990-х гг. доля населения в трудоспособном возрасте в северных регионах НГС была значительно выше, чем по стране в целом. Особенно характерно это было для Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского АО. В 2010 г. для большинства регионов доля населения в трудоспособном возрасте стала не так сильно отличаться от общероссийской. Исключение составляют Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский АО,

Республика Коми. Нам представляется, что в качестве эталона по доле населения в трудоспособном возрасте мог бы быть взят критерий равный 65-70%, как в названных субъектах.

Анализируя структуру населения по доле лиц старше трудоспособного возраста необходимо отметить, что здесь оценка должна быть дифференцированной. Для страны в целом увеличение доли лиц старше трудоспособного возраста тенденция явно положительная, если она обеспечена ростом средней продолжительности предстоящей жизни и увеличением возраста смерти от основного класса причин. Для северных регионов рост доли «стариков» явно тенденция отрицательная. Последнее свидетельствует о том, что плохо работает программа по переселению граждан из экстремальных природных зон. Анализ представленных данных показывает, что только в трех автономных округах сохраняется относительно благополучная ситуация, хотя ее ухудшение и здесь налицо. За последние двадцать лет доля пенсионеров увеличилась в них от 2-х до 4-х раз (табл. 3).

Таблица 3

Возрастной состав населения нефтегазодобывающих регионов Российской Федерации в 1990-2010 гг.,

в % от общей численности населения

Регионы	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.
	Население моложе трудоспособного				
Российская Федерация	24,5	23,1	20,1	16,8	16,1
Ханты-Мансийский АО	33,9	30,2	25,0	20,9	19,8
Ямало-Ненецкий АО	32,7	29,0	26,0	22,7	21,0
Ненецкий АО	31,4	29,5	26,5	23,5	22,4
Сахалинская область	27,0	24,0	20,4	17,2	16,8
Республика Коми	28,0	25,7	21,9	18,2	17,5
Томская область	26,9	24,2	20,9	16,6	16,2
Всего по регионам НГС	29,6	26,7	22,9	19,1	18,3

	Население в трудоспособном возрасте				
Российская Федерация	56,8	56,8	59,4	62,9	62,3
Ханты-Мансийский АО	62,9	64,8	68,8	71,7	69,7
Ямало-Ненецкий АО	65,2	67,2	69,6	71,9	70,2
Ненецкий АО	61,5	61,1	62,6	64,9	63,7
Сахалинская область	62,7	63,2	65,4	67,4	64,5
Республика Коми	61,7	61,7	64,1	67,6	66,1
Томская область	58,5	59,4	62,4	66,5	65,2
Всего по регионам НГС	61,8	62,8	65,8	69,1	67,4
	Население старше трудоспособного возраста				
Российская Федерация	18,7	20,1	20,5	20,3	21,6
Ханты-Мансийский АО	3,2	5,0	6,2	7,4	10,5
Ямало-Ненецкий АО	2,1	3,8	4,3	5,5	8,8
Ненецкий АО	7,1	9,4	10,9	11,7	13,9
Сахалинская область	10,3	12,8	14,2	15,4	18,7
Республика Коми	10,3	12,6	14,0	14,2	16,4
Томская область	14,6	16,4	16,7	17,0	18,6
Всего по регионам НГС	8,6	10,5	11,3	11,8	14,3

Обобщающей характеристикой возрастного распределения населения выступает его средний возраст. Он может рассчитываться для всего населения в целом, для разных возрастных групп и для отдельных контингентов. Изменение возрастной структуры влияет на ряд связанных с ней демографических показателей, поскольку частота всех демографических событий различается в зависимости от возраста. В возрасте 20-30 лет женщины рожают чаще, чем в возрасте 30-40 лет. Умирают же наоборот, чаще в старших

возрастах, чем в детских и юношеских (в идеале, конечно же). Средний возраст по нефтегазодобывающим регионам представлен в табл. 4.

Таблица 4

Средний возраст населения нефтегазодобывающих регионов Российской Федерации в 1990-2010 гг., лет

Регионы	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2006 г.	2010 г.	в т.ч.	
						муж-чины	жен-щины
Российская Федерация	34,89	35,91	37,14	38,30	38,90	36,20	41,20
Ханты-Мансийский АО	26,07	28,38	30,60	32,80	33,90	32,90	34,90
Ямало-Ненецкий АО	26,22	28,36	29,84	31,90	33,20	32,60	33,80
Ненецкий АО	28,50	30,10	31,87	33,30	34,10	32,20	35,80
Сахалинская область	31,03	33,08	35,04	36,50	37,30	34,90	39,40
Республика Коми	30,61	32,39	34,27	35,70	36,60	34,40	38,60
Томская область	32,15	33,98	35,25	36,50	37,10	34,90	39,10

В целом в течение 1990-2010 гг. средний возраст жителей страны и анализируемых регионов неуклонно повышался. В Российской Федерации он вырос на 4 года и составил в 2010 г. 38,9 лет. В разрезе регионов НГС самое «молодое» население в Ямало-Ненецком АО – 33,2, в Ханты-Мансийском АО – 33,9 и Ненецком АО – 34,1 лет. Самое «старое» население в Сахалинской – 37,3 и Томской обл. – 37,1 и Республике Коми – 36,6 лет. Разница в возрасте между самым «молодым» мужчиной из Ненецкого АО и «старой» женщиной из Сахалинской обл. составил 7,2 лет (2010).

Следует отметить, что процессы постарения населения характерны для всех развитых, в т.ч. и северных стран. Но если в промышленно развитых странах с высоким уровнем жизни населения, наряду со снижением рождаемости, основным фактором старения является увеличение продолжительности жизни и улучшение ее качества, то в России это главным образом снижение рождаемости. Вызвано это тем, что снижение рождаемости

ведет к сокращению численности и доли детского населения, следовательно, к росту доли населения в старших возрастах, в т.ч. старше 60 лет. Увеличение продолжительности жизни ведет к росту коэффициента старения только тогда, когда происходит за счет сокращения смертности населения в возрастах старше 60 лет (увеличивая тем самым численность и долю этого населения). Однако практически всегда и во всех странах продолжительность жизни росла, в основном, за счет снижения смертности в более молодых и, в первую очередь, в детских возрастах. В этом случае рост продолжительности жизни будет, наоборот, препятствовать демографическому старению, так как будет вести к росту числа и доли детей (из-за большого числа сохраненных детских жизней). Итак, главная причина старения населения – снижение рождаемости.

Разная направленность демографической динамики отдельных возрастных групп привела к общему положительному результату – уменьшению общей демографической нагрузки. В 2010 г. в целом по стране на 1000 человек трудоспособного возраста приходилось 606 лиц нетрудоспособного возраста по сравнению с 759 в 1990 г. (-153 человека), по нефтегазодобывающим регионам соответственно 618 и 484 человека (-134 человека). Снижение демографической нагрузки было повсеместно, но значительнее всего она составила в Томской обл. – 175 человек и Ханты-Мансийском АО – 154. Незначительно она снизилась в Сахалинской обл. – 43 и в Ненецком АО – 55 человек.

Однако если посмотреть на составляющие: «снизу» – детьми и «сверху» – «пенсионерами», то видно, что структура демографической нагрузки имеет явно негативную тенденцию. Она уменьшилась за счет нагрузки населением, не достигшим трудоспособного возраста с 430 до 259 человек (на 171 человека) и возросла нагрузкой лицами пенсионного возраста с 329 до 347 человек на 1000 человек трудоспособного возраста (на 18 человек). По нефтегазодобывающим регионам наблюдалась та же тенденция – уменьшилась демографическая нагрузка детьми с 480 до 272 человек (на 208 человек). Особенно заметным снижение демографической нагрузки детьми было в Ханты-Мансийском АО – 253, Томской обл. – 211 и Ямало-Ненецком АО – 204 человека.

Демографическая нагрузка «сверху» была повсеместной. По стране в целом она увеличилась незначительно – на 18 человек, а вот в нефтегазодобывающих регионах – на 74 человека. Максимальную нагрузку «сверху» несут сегодня Сахалинская обл. – 290 и Томская обл. – 286 человек. Регионы, имевшие низкую нагрузку «сверху», постепенно начинают догонять стареющие территории.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е издание / Перев. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.: ил.– (Серия «Классика MBA»).

2. Бобылев С.Н. Развитие человеческого потенциала в России // Вестник Московского университета. – 2005. – №1. – С. 41-61.

3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / В 2 т.: Пер. с англ. – М.: Туран, 1996. – Т.1. – 399 с.; Т.2. – 400 с.

4. Пуль М., Уорнер М. Введение // Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – С. 13-16.

5. Римашевская Н.М., Доброхлеб В.Г. Эффективность человеческого потенциала в «новой» экономике // Народонаселение. – 2010. – №2. – С. 12-13.

6. Самойлов В.А. Модернизация образования и человеческий капитал // Высшее образование сегодня. – 2004. – №11. – С. 16-20.

7. Шулер Р.С. Управление человеческими ресурсами // Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – С. 163-190.

ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Гоз И.
Белгородский государственный технологический университет имени В.Г. Шухова,
Белгород, Россия,
kaf-mvd@yandex.ru

Аннотация: *Часто при разработке планов развития страны или отдельных ее регионов недооценивают роль и значение такого важного межотраслевого комплекса как туризм. В работе показано существенное влияние, которое может оказать индустрия туризма на экономическую и социальную сферу региона, дана возможность оценки этого влияния.*

Ключевые слова: *Темпы роста туризма, внутренний туризм, факторы воздействия, прямое и косвенное воздействие,количественная оценка, мультипликатор.*

ВВЕДЕНИЕ

В развитых и во многих развивающихся странах туризм традиционно рассматривается в качестве одного из важнейших факторов роста и экономической стабилизации. О роли туризма в мировом развитии свидетельствуют следующие цифры. По данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО) и Международного валютного фонда, туризм с 1998 г. вышел на первое место в мировом экспорте товаров и услуг (532 млрд. долл., или 7,9% от его общего объема в 6,738 трлн. долл.), обогнав автомобильную промышленность (7,8%), производство химических продуктов (7,5%), продуктов питания (6,6%).Иными словами, туристский продукт стал самым «продаваемым» товаром в мире. Средние темпы роста туризма составили в 1950—1999 гг. 7% в год, что намного выше среднегодовых темпов роста мировой экономики в целом. По прогнозам ЮНВТО, в ближайшие десятилетия темпы роста туризма сохранятся. Так, к 2020 г. число международных туристских прибытий должно вырасти в 2,2 раза по отношению к 2000 г. Еще более значительно — в 4,2 раза — должны увеличиться доходы от туризма. Туризм уже к началу нынешнего десятилетия превратился в одну из крупнейших высокодоходных отраслей экономики, обеспечивающих высокий уровень занятости населения. В сфере туризма в начале 2000-х гг. было занято свыше 250 млн. человек, т. е. каждый десятый работник в мире. На его долю приходилось 7% общего объема инвестиций, 11% мировых потребительских расходов, 5% всех налоговых поступлений и треть мировой торговли услугами [1]. В общей сложности в индустрии туризма занято

более 8% трудоспособных жителей Земли. Таким образом, отдельные государства и регионы должны быть заинтересованы в развитии туристского комплекса.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

Позитивное воздействие на ВВП и общее состояние национальной экономики оказывает, прежде всего, въездной и внутренний туризм. По рекомендации всемирной туристской организации, соотношение внутреннего и выездного туризма в интересах национальной экономики должно быть равным 4:1, то есть, на четырех туристов путешествующих по стране должен приходиться один - путешествующий за рубежом. В Российской Федерации это соотношение составляет в настоящее время 2,5:1, что указывает на необходимость формирования более рациональной структуры, тем более, что уровень развитии туризма тоже не соответствует требованиям: коэффициент интенсивности туризма 31,6%, то есть меньше 50% населения потребляет туристский продукт [2]. По этой причине экономическая политика развитых туристских стран – это политика поддержки внутреннего туризма. Например, в Австрии, Испании, других развитых странах через систему социальных льгот и дотаций приобретаются путевки в местные санатории, пансионаты, туры по стране для социально незащищенных групп населения в периоды затишья на туристском рынке, тем самым осуществляется поддержка туристской отрасли.

ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ

Значение динамичного развития национального туризма в русле тенденций развития международного обусловлено целым рядом факторов:

во-первых, туризм – это важнейший фактор роста национального богатства и улучшения жизни нации в целом;

во-вторых, это важнейшая сфера притяжения рабочей силы, фактор обеспечения занятости населения;

в-третьих, это мощный стимул развития таких отраслей экономики, как транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления;

в-четвертых, это условие развития социальной и производственной инфраструктуры;

в-пятых, это возможное средство увеличения валютных поступлений;

в-шестых, это фактор развития национальных народных промыслов;

в-седьмых, это условие для обмена культур и нравов;

в-восьмых, это одна из самых высокоэффективных сфер современной экономики, успешно конкурирующая с такими отраслями, как добыча нефти и газа, а также производство и продажа оружия.

в-девятых, при государственной направленности может стать "окном" на мировой рынок.

Необходимо рассматривает туризм не только как средство экономического развития, но и как значимый фактор развития человеческого потенциала, включая его духовную составляющую.

Важно отметить еще одну особенность туризма, имеющую существенное значение для современной России. Туризм как особая социально-экономическая сфера общества при умелой постановке дела может успешно сочетать в себе и рыночные аспекты экономических связей, и социально ориентированные цели развития общества. При этом социальный аспект туризма должен выступать как цель, а рыночный аспект – это средство ее реализации. Необходимо отметить многосторонность и воздействия туризма на экономику страны. Посещая тот или иной регион, туристы тратят деньги в отелях, ресторанах, транспорте и т.д. и таким образом проникают в экономику страны пребывания. Это проникновение можно исследовать с помощью оценки прямого и косвенного проникающего воздействия. Прямое воздействие – это объем расходов туристов за вычетом объема импорта, необходимого для полного обеспечения товарами и услугами туристов. Предприятия, к которым непосредственно поступают расходы туристов, также нуждаются в покупке товаров и услуг других секторов экономики. Например, гостиницы пользуются услугами строителей, коммунальных организаций, банков, страховых компаний, производителей пищевых продуктов и др. Таким образом, генерированная экономическая активность, полученная из этих последовательных этапов расходования, и является косвенным воздействием. Однако оно не охватывает все расходы туристов во время прямого воздействия, так как часть денег выходит из оборота через импорт и налогообложение.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ

Как и большинство других секторов экономики, туризм оказывает значительное мультипликативное воздействие на смежные отрасли. При этом рост оборотов туристской индустрии влияет на следующие экономические параметры:

• продажи (увеличение объемов и скорости оборотов бизнеса в результате роста расходов туристов в стране пребывания);
• производство (расширение выпуска продукции в отраслях, связанных с обслуживанием туристов);
• доходы (прибыли, заработная плата, арендная плата, проценты по кредитам и др.);
• занятость (как непосредственно в туристском секторе, так и в смежных отраслях).

Для количественной оценки воздействия туризма на перечисленные параметры обычно используется так называемый «мультипликатор туризма». Мультипликатор (значение которого не может быть меньше единицы) может отражать инвестиций, осуществляемыми национальными фирмами, действующими в туристской индустрии (Ip), рост расходов зарубежных туристов стимулируют и национальные государственные (Ig), а также зарубежные капиталовложения (If). Поэтому взаимосвязь между расходами туристов и, например, ростом производства (Y) будет выражаться посредством схемы: $\Delta E \rightarrow \Delta(Ip + Ig + If) \rightarrow \Delta Y$. В свою очередь, воздействие инвестиций, осуществляемых в туристскую индустрию и смежные отрасли, на рост производства может на краткосрочный период определяться по формуле: $\Delta Y = \Delta(Ip + Ig + If) \times j$, где j - значение мультипликатора, который представляет собой отношение отклонения (прироста) одного из указанных показателей к изменению расходов туристов в стране пребывания.
По оценке швейцарских ученых, мультипликатор дохода от производства услуг туризма существенно дифференцируется в зависимости от страны или региона и составляет от 1,2 до 4,0. Мультипликатор – важный механизм заинтересованности государства в развитии туризма.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Оценивая действенное влияние, которое оказывает индустрия туризма на социально-экономическое развитие страны или региона, можно утверждать, что проведение политики стимулирования этой отрасли даст существенные результаты и позволит отрасли стать локомотивом развития страны и региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Игнатьев А.В., Российский туризм в эпоху глобализации: стратегия, конкурентоспособность, перспективы**.** - М.: 2007.- 62с.

2. http://tourest.ru/publ/statistica turizma v rossii 2010

РЫНОК СТРАХОВЫХ УСЛУГ В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

Головко А., Хабарова Е.
Сыктывкарский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики» (Сыктывкарский филиал СПбГУСЭ)
Сыктывкар, Республика Коми, Россия

Аннотация: *В статье анализируется состояние рынка страховых услуг региона российской федерации – Республики Коми. По мнению авторов, рынок страховых услуг Республики Коми занимает одно из важнейших мест в финансовой системе регионов. Одновременно в статье рассматриваются стратегические перспективы развития этого рынка, а также основные принципы этой стратегии.*

Ключевые слова: *Рынок страхования, стратегия, концепция, услуги, страховые риски, управление развитием, концентрация рынков, саморегулирование, регион., страховые организации.*

Страховой рынок Республики Коми стоит рассматривать как часть единого страхового рынка России. Специфика этого рынка заключается в его удаленности от экономического центра страны (Центрального федерального округа), большой территории и невысокой численности и плотности населения. По емкости страховой рынок республики находится в середине списка всех российских регионов. Сырьевые отрасли играют ведущую роль в экономике Республики Коми (топливная, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, электроэнергетика).

Сегодня страховой рынок республики Коми насчитывает свыше 60 страховых компаний, причем на 10 из них приходится порядка 80 процентов всех страховых сборов в регионе. Рассмотрим особенности развития страхового рынка в Республике Коми, в период 2007-2009 гг. Отметим, что институционную сторону страхового рынка Республики Коми представляет свыше 60 компаний, причем на 10 из них пришлось около 80% всех страховых сборов в данном регионе (1). Таким образом, с институционных позиций страховой рынок региона оценивается как высоко централизованный, поскольку в нем представлены, преимущественно, только филиалы крупных компаний (в основном, московских).

Общая сумма поступлений в исследуемы нами период составила 902,17 миллиона рублей, что в сравнении с предыдущим периодом больше на 14,1 % больше. В том числе, сумма поступлений по страхованию жизни составила 21,57 миллиона рублей, по личному страхованию - 391,15 миллиона рублей, страхованию имущества - 314,49 миллиона рублей, страхованию ответственности - 31,26 миллиона рублей, личному

страхованию пассажиров - 247 тысяч рублей и по страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств - 143,45 миллиона рублей.

По емкости страховой рынок региона находится примерно в середине списка всех российских регионов. Характерной особенностью данного рынка является отсутствие региональных и местных страховых компаний. Это обусловлено тем, что в Коми также нет и крупных финансово-промышленных групп с региональным собственником, которые могли бы быть заинтересованы в создании собственных компаний (в том числе кэптивных).

На территории региона в настоящее время функционируют только филиалы российских компаний, головные офисы которых располагаются в крупнейших городах страны. В исследуемый нами период наибольшее количество страховых выплат в Коми произвела компания ОАО «СОГАЗ» - сумма составила свыше 90 миллионов рублей. Далее следуют ООО «Росгосстрах-Северо-Запад» (свыше 73 миллионов рублей), ОАО «Капиталь-Страхование» (45 миллионов рублей), ОАО «Шексна-М» (свыше 22 миллионов рублей) и ОАО «Военно-страховая компания» - ВСК (свыше 16 миллионов рублей) (1).

Республика Коми занимает седьмое место в Северо-Западном Федеральном округе по страховым поступлениям, опережая Новгородскую (553,88 миллиона рублей) и Псковскую (314,27 миллиона рублей) области и Республику Карелию (482,87 миллиона рублей). Лидируют в этой позиции Санкт-Петербург, сумма поступлений которого составила 16,398 миллиарда рублей и Вологодская область - 2,394 миллиарда рублей.

По сумме страховых выплат Коми находится на пятом месте среди регионов СЗФО, уступая Санкт-Петербургу (7,103 миллиарда рублей), Вологодской (794,46 миллиона рублей), Калининградской (422,11 миллиона рублей) и Ленинградской (400,3 миллиона рублей) областям.

В стратегии Республики Коми практически нет упоминания страхования или страхового рынка. Поэтому, несмотря на то, что по общим показателям социально-экономического развития Республика Коми вышла на 3-е место в Северо-Западном федеральном округе (после Санкт-Петербурга и Ленинградской области), по основным характеристикам страхового рынка данный регион, соответственно, оценивается ниже.
Наиболее популярными видами страхования в республике сегодня являются личное страхование (43 % рынка), имущественное (35 % рынка) и ОСАГО (16 % рынка). Вместе с тем, в последнее время одним из популярных продуктов стало страхование ипотеки, что проявилось, прежде всего, в региональном центре - Сыктывкаре. Спросом пользуется и страхование от несчастных случаев - в основном, у спортсменов и родителей, которые отправляют детей на летний отдых. Выплаты по ОСАГО в регионе за первое полугодие 2007 года составили 111,76 миллиона рублей, что в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 31,8 процента больше. Лидером по количеству выплат по ОСАГО в Коми стал Росгосстрах (48,42 миллиона рублей) (1).

Выплаты по ОМС года составили 1,342 миллиарда рублей, что в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 45,6 процента больше.[24] Поступления по ОМС составили за тот же период 1,343 миллиарда рублей.

Однако не все услуги включены в перечень гарантированных бесплатных услуг, поэтому и существует добровольное медицинское страхование (ДМС). Заключая договор ДМС, застрахованный может сделать дорогостоящие обследования, получить стоматологические услуги, обслуживание на дому, санаторно-курортное лечение - в общем, все, что прописано в договоре.

Выплаты по страхованию жизни в регионе в исследуемый период составили 12,17 миллиона рублей, что в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 9,6 % меньше. Поступления по страхованию жизни составили за тот же период 21,57 миллиона рублей, что в 2,9 раза больше. Первую позицию по количеству выплат по страхованию жизни в Коми в первом полугодии занял Росгосстрах (2,37 миллиона рублей). Страховые поступления по страхованию жизни составили 41,834 миллиона рублей, что в 1,49 раза больше предыдущего периода.

Выплаты по страхованию имущества в исследуемый период составили 92,42 миллиона рублей, что в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 35,9 % больше. Поступления по этому виду страхования составили за тот же период 314,49 миллиона рублей. Лидером по наибольшему количеству выплат по страхованию имущества в Коми по итогам первого полугодия является СОГАЗ (28,91 миллиона рублей). Страховые выплаты по страхованию имущества в Республике Коми в исследуемый период составили 244,738 миллиона рублей, что в сравнении с предыдущий период на 54,37 % больше.

Следует отметить, что в ряде страховых услуг в Республике Коми отмечается высокий уровень концентрации рынков, что вызывает обеспокоенность со стороны Федеральной антимонопольной службы (ФАС). В частности это касается ситуации на рынке услуг по страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) и обязательного медицинского страхования (ОМС) в связи с состоявшейся сделкой по приобретению «Росгосстрахом» страховой группы «КапиталЪ».

Следует учитывать, что из-за неравномерного развития регионов, находящихся в разных условиях, существенно различаются и перспективы развития региональных рынков страхования.

Наибольший (по объемам сделок) рынок страховых услуг наблюдается в Москве и в ряде других крупных городов, однако, уровень охвата страховыми услугами в них уже сейчас достаточно высок, поэтому темпы прироста данного рынка будут меньше, чем в регионах, и в ближайшей перспективе могут (по отдельным услугам) даже снижаться.

[24] insur-info.ru

Неравномерность спроса на страхование по регионам вызывается, в первую очередь, такими факторами, как различиями в уровне жизни проживающего на ее территории населения, различиями в менталитете, в уровне страховой культуры и пр.
Как отмечается специалистами, сложившаяся в России модель страхового рынка не соответствует потребностям экономики и лишь частично выполняет свои основные функции, поскольку характеризуется небольшими объемами страховых услуг, существенными структурными диспропорциями и низким уровнем эффективности национального страхового рынка. Вместе с тем, в таких регионах, как Республика Коми, эти проблемы выражены еще более остро (1,110-111).

Таким образом, при развитии страхового рынка регионов необходимо обеспечение сочетания взаимосвязанных интересов страхователей, государства и страховых компаний. В связи с этим можно обосновать несколько условий и предпосылок роста отечественного страхового бизнеса в регионах:

- обеспечение политической стабильности, экономического роста и повышение благосостояния населения;
- включение задач развития рынка страховых услуг в число важнейших инфраструктурных задач стратегического развития территории;
- наличие платежеспособного спроса на страховые услуги;
- формирование благоприятствующего развитию страхования налогового режима и инвестиционного климата;
- совершенствование нормативной базы страхового дела;
- формирование страховой культуры населения и понимания экономической целесообразности страхования;
- долгосрочное и перспективное планирование развития страхового бизнеса;
- привлечение стратегических инвесторов в сферу страхования;
- обеспечение большей прозрачности страхового бизнеса, в том числе и через оценку его на фондовом рынке;
- самоорганизация страхового бизнеса, развитие начал самоуправления на основе профессиональных интересов страхового сообщества;
- обеспечение подготовки высококвалифицированного персонала для страховых компаний;
- эффективная деятельность профессиональных ассоциаций страховщиков, страховых посредников и обществ по защите прав страхователей.

Развитие страхового рынка Республики Коми непосредственно связано с развитием общенационального страхового рынка и обуславливается комплексом мер государственной поддержки и экономической активности населения, создающих реальные условия для формирования конкурентоспособного российского рынка страховых услуг.

Основы развития рынка страховых услуг как одного из важнейших элементов инфраструктуры обеспечения социально-экономического развития должны отражаться в программных документах, определяющих стратегические перспективы. Таким документом, в частности, является «Стратегия экономического и социального развития

Республики Коми на 2006 – 2010 годы и на период до 2015 года» (далее – «Стратегия» (2).

Анализ содержания «Стратегии» показывает, что имеется несколько разделов данного документа, в которых было бы целесообразно отразить отдельные направления страховой деятельности и их роль в развитии региона. В качестве исходных предпосылок здесь следует исходить из того, что:

- страхование является одним из наиболее эффективных способов профилактики и минимизации рисков, которые присущи сложной сфере социально-экономического развития;
- наличие обширных территорий, имеющих сложные природно-климатические условия и, соответственно, высокие риски для расположенных в этих условиях ресурсодобывающих предприятий и для жителей, проживающих в соответствующих населенных пунктах (как правило, монопрофильных с градообразующими предприятиями);
- отношение страхования к финансовым услугам (помимо банковских), входящим в состав финансовой сферы территориальной инфраструктуры, обеспечивающей страхование рисков в широком диапазоне социально-экономических проектов;
- поскольку «Стратегия» построена по функционально-отраслевому принципу, можно ожидать, что свое место в данном документе должна получить и такая важная отрасль финансового сервиса, как страхование.

Следовательно, имеется несколько предпосылок включения страхования в состав «Стратегии», причем наиболее вероятно включение задач развития данной отрасли в подразделы рассматриваемого документа
Стратегию развития страхования в Республике Коми целесообразно рассматривать в качестве одного из составляющих (инфраструктурных) элементов стратегии регионального социально-экономического развития, ориентированного на использование эффективных механизмов страхования рисков, связанных с развитием региона. Концепция предназначена для систематизации, объединения и нормативного закрепления всех методических подходов, работ и мероприятий по обеспечению механизма развития страхования в регионе.

Необходимость в ее разработке обусловлена:

- различием в подходах к организации страховой деятельности со стороны страховых компаний различного типа;
- стремлением ряда руководителей хозяйственных структур, органов власти рассматривать расходы на страхование как непроизводительные издержки, а не как полезный и необходимый вклад в обеспечение развития региона;
- процессами жизнедеятельности в сложных природно-климатических условиях Севера связанных с наличием значительного числа рисков.

Реализация региональной стратегии должна осуществляться через нормативно-правовые акты, региональные целевые программы, стандарты государственного и муниципального

обслуживания, методические и другие материалы и рекомендации в области страхования.
Содержащиеся в них положения, принципы и процедуры целесообразно разрабатывать с участим представителей регионального страхового сообщества.

Главная цель стратегии – формирование и совершенствование системы обеспечения социально-экономического развития региона высококачественными страховыми продуктами и услугами, за счет чего:

- поддерживается устойчивое функционирование всех территориально-хозяйственных систем, имеющих повышенные риски эксплуатации;
- обеспечения социальная защищенность населения, проживающего на территории региона;
- решаются задачи укрепления бюджетно-финансовой и инвестиционной базы территории;
- реализуются другие важных задач жизнеобеспечения и развития территории.

Иными словами, стратегия развития страхования является важным и неотъемлемым элементом общей системы управления развитием региона и, соответственно, ошибочно относить ее к вопросам второстепенной важности.

Сформулированная выше цель стратегии развития страхования достигается на основе решения ряда следующих **задач,** ориентированных в методах и содержании на достижение главных целей развития конкретного региона:

- создания и реализации комплекса организационных мер по включению процедур страхования различных объектов в систему управления развитием территории;
- привлечения представителей регионального страхового сообщества (в том числе объединенных в саморегулируемые организации) к разработке концепций, программ и планов стратегического социально-экономического развития;
- расширение сферы применения страхования в различных сферах жизнедеятельности населения и хозяйствующих субъектов;
- повышение страховой культуры у населения;
- разработки критериев оценки вклада страховых компаний в социально-экономическое развитие региона;
- организации системы контроля за результатами деятельности страховых компаний (в русле решения задач развития территории) в пределах законодательных ограничений.

Концепция стратегии развития страхования основывается на ряде принципов, в соответствии с которыми, она реализуется. К основным ***принципам стратегии*** предлагается отнести:

1. Направленность всех решений и мероприятий в области развития страхования и рынка страховых услуг на главную цель стратегии по всем или отдельным направлениям выполнения ее миссии и задач.

2. Постоянное расширение ассортимента и улучшение качества предлагаемых страховых продуктов и услуг с учетом изменений в общественно-политической и социально-экономической ситуации, законодательных новаций, а также специфики территориальных проблем (по социально-демографическим, структурно-хозяйственным, финансово-экономическим, технологическим, культурно-этническим и природно-ресурсным составляющим).

3. Использование механизмов стратегического партнерства между всеми субъектами, имеющими непосредственное и опосредованное отношение к рынку страховых услуг.

4. Систематическое привлечение руководителей и специалистов страховых компаний к участию в мероприятиях в сфере формирования и реализации отдельных направлений социально-экономического развития региона.

5. Для решения задачи обеспечения эффективного участия страховых компаний в стратегическом развитии региона, целесообразно воспользоваться моделью, основанной на применении теории игр к сфере заключения соглашения между основными действующими контрагентами региональной социально-экономической системы. В данном случае речь идет об органах региональной государственной власти (ответственных за разработку и реализацию социально-экономической политики региона), страхового сообщества в лице страховых компаний и населения (как потребителей страховых услуг, так и жителей региона с присущими им потребностями).

Таким образом**,** рынок страховых услуг Республики Коми занимает одно из важнейших мест в финансовой системе регионов, поскольку страхование является основным механизмом защиты от рисков, связанных с управлением общественным производством, стихийными бедствиями, утратой здоровья и рядом других жизненно важных обстоятельств. Региональный страховой рынок представляет собой сложную развивающуюся интегрированную систему, к звеньям которой относятся страховые организации, страхователи, страховые продукты, страховые посредники, профессиональные оценщики страховых рисков и убытков, объединения страховщиков, объединения страхователей и система его государственного регулирования, а также формируемая в настоящее время система саморегулирования (в рамках членства в саморегулируемых организациях). Стратегия развития страхования при этом является важным и неотъемлемым элементом общей системы управления развитием региона.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Комлева Н., Самиев П, Янин А. Стратегия прорыва / Панорама страхования, спец. Проект, вып. 43(76), рейтингового агентства «Эксперт РА» // Эксперт, № 23, 9-15 июня 2008, с. 110-111.

2. Постановление от 27 марта 2006 г №45 «О стратегии экономического и социального развития Республики Коми на 2006 – 2010 годы и на период до 2015 года» (в ред. Постановлений Правительства РК от 27.04.2006 № 84, от 24.12.2007 № 309).

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Гриненко Г. П.
Белгородский Государственный технологический университет им. В.Г. Шухова,
Белгород, Россия,
galagrin@mail.ru

Аннотация: *Важнейшей чертой современности является глобализация и формирование информационной экономики. Корпоративный менеджмент получает новый импульс развития благодаря использованию информационных технологий. Информация становится стратегическим производственным ресурсом наравне с капиталом и материалами.*

Ключевые слова*: корпоративный менеджмент, информационная экономика, информационные технологии и системы, коммуникации, глобализация.*

ВВЕДЕНИЕ

Развитие корпоративного менеджмента в XXI веке существенно зависит от развития мировой экономической системы, развития науки и технологий, появления новых областей знаний. Растущая глобализация экономики рынков, стремительное распространение и внедрение новых информационных технологий оказывают все возрастающее влияние на инфраструктуру национальных экономик, поведение и характер деятельности отдельных корпораций. Факторами успеха корпораций становятся непрерывное обновление оценок рынка, создание стратегических союзов, гибкая адаптация к постоянно изменяющимся условиям внешней и внутренней среды.

Доминирующей тенденцией мирового экономического развития является формирование информационной экономики. Она обуславливает кардинальные изменения в различных сферах и секторах экономики. Информационная экономика, решая свою главную задачу — выработки рекомендаций по эффективному применению принципов информационной технологии в конкретных областях жизнедеятельности общества, неразрывно связана с практикой стратегического планирования структурной перестройки производства. Практическое применение знаний информационной экономики, всесторонне связано с перспективами развития современного корпоративного менеджмента и технологического потенциала общества.

ПОНЯТИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Информационная экономика – это экономика, основанная на знаниях, в которой большая часть валового внутреннего продукта обеспечивается деятельностью по производству, обработке, хранению и распространению информации и знаний, и в этой деятельности участвует более половины занятых. Понятие экономики, основанной на знаниях или интеллектуальной экономики, отражает признание того обстоятельства, что научные знания непосредственно определяют параметры экономического роста, создавая основу для инноваций и формирования квалифицированной рабочей силы [2].

На долю наукоемких отраслей промышленности приходится в среднем более половины ВВП ведущих индустриальных стран. Именно эти отрасли отличаются наиболее высокими темпами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Достижения науки и техники выступают основным фактором улучшения качества продукции и услуг, экономии трудовых и материальных затрат, повышения производительности труда.

Информационная экономика (правила хозяйствования в постиндустриальном обществе) – это наука, исследующая хозяйственную деятельность человека, которая предусматривает широкое применение электронных (информационно-коммуникационных) технологий в процессах общественного производства, распределения и потребления общественных благ.

Особенностью информационной экономики является направленность на массовость и глобальный характер хозяйственного взаимодействия, а также распределения созданных благ среди потребителей в глобальном масштабе. В отличие от традиционных методов хозяйствования общепринятой экономики, основанных на менеджменте и рыночной модели ведения бизнеса (на основе схемы "спрос – предложение"), информационная экономика базируется на месседжменте, инновационном предпринимательстве, информационном инжиниринге и автоформализации экономических процессов.
Сегодня существует разная интерпретация термина "информационная экономика", что естественно влияет на формулирование ее целей и задач. На Западе информационную экономику склонны рассматривать как часть экономики, относящуюся к работе с информацией, а также компьютерную индустрию. Такое мнение, на наш взгляд, является неполным и односторонним. Термин "информационная экономика" необходимо воспринимать как переход к другому укладу общественных отношений, обусловленному изменением характера труда и развитием производительных сил. Концепция перехода к 6-7 технологическому укладу предусматривает создание рабочих мест, мало связанных с реальным производством, а больше - с производством информации и знаний.

По своим свойствам информационная экономика носит глобальный характер и является основой формирования и развития информационного общества. Происходит ежегодное удвоение объема знаний. В этой связи, чтобы успеть усвоить нарастающий объем информации и не отстать от темпов современной жизни, специалистам и персоналу необходимо постоянно обновлять свои знания. Это возможно только на основе принципов информатизации общества.

Появились специализированные профессиональные группы, связанные с обслуживанием вычислительной техники и процессов обработки информации (операторы, программисты, системные аналитики, проектировщики, провайдеры), оказанием консультативных, научно-информационных и других услуг.

В мире и в том числе и в нашей стране сформировалась информационная индустрия. Это индустрия производства, сбора, распространения и передачи всех видов информации, наиболее динамично развивающаяся отрасль мировой экономики: ее рост составляет 7 – 8 % в год. Роль и место информационной индустрии не ограничивается только прямым вкладом в ВВП:

- Прогресс и развитие всех секторов экономики напрямую связаны с развитием информационной индустрии, так как прирост национального дохода в развитых индустриальных странах на 60% обеспечивается новыми технологиями, на 10% - трудом, на 15% - капиталом и на 15; природными ресурсами;
- Экспортный потенциал, конкурентоспособность продукции, создание новых рабочих мест напрямую зависят от развития информационной инфраструктуры;
- Уровень жизни, образования, культуры людей зависят от возможности получения и обработки информации;
- Современная информационная инфраструктура предоставляет возможности по дистанционному образованию, медицинскому обслуживанию, работе на дому, оффшорному программированию, интернет-магазинам и т.д.
- Информационная инфраструктура и ИТ позволяют качественно изменить функционирование органов государственной власти и управления на всех уровнях путем: автоматизации документооборота, внедрения электронной почты, видеоконференций, информационных систем.

Появление нового мирового рынка, рынка информационных технологий, создание глобальных сетей Интернет, признание информационных ресурсов наряду с материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами важнейшим фактором производства, глобализация и интеграция мировой экономики во многом изменило возможности и характер международного корпоративного менеджмента.

Окружающая нас реальность в ходе все более активных действий по преобразованию информации превращается в информационную среду, часто называемую киберпространством, или инфосферой. Совокупность средств вычислительной техники и высокоскоростных коммуникационных каналов дает возможность инфосфере не только накапливать и распространять информацию, но и воздействовать на мировую экономику. Географические, политические и другие границы все меньше препятствуют обмену экономической информацией, который приобретает глобальный характер.

Преобразование информации становится решающей составляющей как производства, так и потребления. Ее можно рассматривать в качестве единой субстанции, объединяющей предметы, средства и продукты труда.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Развитие сотрудничества корпораций и предприятий, расположенных в разных странах мира было бы невозможно без хорошо налаженных коммуникаций и создания единого информационного пространства. Опережающее развитие информационных технологий (ИТ) является одной из наиболее важных тенденций мировой экономики в последние два десятилетия. Информационные технологии будут одним из основных ресурсов развития и в наступившем столетии, оказывая решающее влияние на экономические процессы, и создавая новое пространство для бизнеса. Современных информационные системы обеспечивают корпоративному менеджменту поддержку нескольких часовых поясов, языков, валют, систем налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности.

Совокупность средств, методов и условий, позволяющих использовать информационные ресурсы, составляет информационный потенциал общества. Это не только весь индустриально-технологический комплекс производства современных средств и методов обработки информации, но также сеть научно-исследовательских, учебных, административных, коммерческих и других организаций, обеспечивающих информационное обслуживание на базе современной информационной технологии.

В настоящее время в России идет формирование рынка информационных технологий, важнейшими компонентами которого являются:

1. *Техническая и технологическая составляющая*. Это современное информационное оборудование и мощные компьютеры, развитая компьютерная сеть и соответствующие им технологии переработки информации.
2. *Нормативно-правовая составляющая*. Это юридические документы: законы, указы, которые обеспечивают цивилизованные отношения на информационном рынке.
3. *Информационная составляющая*. Это справочно-навигационные системы и структуры, помогающие находить нужную информацию.
4. *Организационная составляющая*. Это элементы государственного регулирования взаимодействия производителей и распространителей информационных продуктов и услуг.

Автоматизация, всеобъемлющее программное обеспечение, глобальные информационные сети кардинально меняют все звенья цепи от производства к потреблению. У производителей появляются возможности значительно снизить издержки, они получают новые эффективные рычаги управления. Потребители приобретают неограниченный доступ к информации, что способствует реализации их интересов. Эффективная экономическая деятельность в настоящее время основывается на преобразовании информации и представляет собой целенаправленный обмен упорядоченными данными (получение и передача сведений) с другими структурами и людьми. Можно сказать, что информация служит мерой упорядоченности и устойчивости экономической системы.

Упрощенно последнюю можно представить как совокупность воздействий человека на некоторые ресурсы с целью удовлетворения своих потребностей, в процессе которого многократно происходит преобразование информации. Современное материальное производство базируется на индустриальных технологиях, которые все больше требуют расширенного обмена информацией, т.е. зависят от степени совершенства процессов обработки данных. В целом взаимодействие субъектов производства имеет исключительно информационную сущность. Присущее экономике свободное волеизъявление людей складывается путем анализа разнородной информации. Следовательно, экономические процессы всегда являются результатом преобразования информации. На них очень сильно влияют условия создания, обработки и передачи данных.

Производители стремятся заранее исследовать конъюнктуру рынка, готовы заплатить большие деньги за сведения о продукции конкурентов, тратят значительные средства на рекламу и т.д.

Как и любой товар, ценную информацию можно продать и купить. Но в отличие от материальных благ, на рынке которых присутствует не только готовая продукция, но и полуфабрикаты, информационные ресурсы приобретают стоимость чаще всего только в готовом виде. Если в традиционном производстве его объемы пропорциональны капитальным затратам, то индустрия информационного общества не подчиняется этому классическому постулату экономической теории.

Привычная для нас экономика построена на законах собственности, т.е. обладания некоторыми материальными объектами (сооружения, орудия труда и т.д.). При этом важны географическое расположение объекта, наличие природного сырья, близость энергетических и людских ресурсов, транспортных путей и многое другое, в том числе возможность монопольного использования. Таким образом, ценность материальных ресурсов имеет пространственную сущность.

Ценность же информационных ресурсов основана на временной сущности, т.е., как правило, наибольшей величины она достигает в момент возникновения (создания) и значительно уменьшается в связи с тиражированием.

Информационная составляющая влияет не только на структуру капитала, но и изменяет производственные и рыночные параметры продукции. Однако современные концепции не всегда признают за ней роль решающего ресурса. Конечно, при поверхностном рассмотрении может сложиться мнение, что использование ИТ представляет собой только дальнейшее развитие НТП, приводящее к традиционному снижению капиталовложений, росту производительности труда и т.д. На самом деле информация интегрируется практически со всеми ресурсами экономики (сырьем, энергией, трудом, финансами, технологиями, управлением и т.д.), коренным образом изменяя их свойства. В силу этого она выступает не только как совокупность некоторых данных, но и как составная часть ВВП. В качестве капитала информация может рассматриваться и в масштабе государства и применительно к частной собственности.

Мировой рынок становится все более открытым и дает возможность любой стране приобрести как современную технику, так и технологии ее производства. Однако любая техника подвержена быстрому моральному старению, избежать его можно, только эксплуатируя информационный капитал. Экономическое превосходство развитых стран во многом обусловлено наличием специалистов высокой квалификации, не только владеющих определенным уровнем знаний, но и постоянно их совершенствующих.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В результате глобализации экономики и рынков происходит трансформация корпоративного менеджмента и гибкая адаптация его к постоянно изменяющимся условиям внешней и внутренней среды. Трансформации менеджмента способствует целый комплекс факторов, важнейшими из которых являются:

- Усиление процессов интернационализации;
- Насыщение внутренних рынков индустриально развитых стран;
- Непрерывное увеличение изменчивости и нестабильности мирового рынка, усиление и обострение конкуренции;
- Сокращение продолжительности инновационных циклов, что обуславливает рост издержек на организацию производства;
- Ускорение научно-технического прогресса и др.

Эти и ряд других факторов привели к тому, что сформировалась новая экономическая система, в которой корпоративный менеджмент из интернационального превращается в транснациональный и глобальный. Одним из проявлений такой трансформации является то, что корпорации переносят свои производства в регионы и страны с дешевой рабочей силой, в которых проблемы расходов на социальные нужды и охрану окружающей среды не являются первостепенными. Современные формы организационно-управленческой структуры и значительное расширение информационных коммуникаций обеспечивают корпорациям благоприятные условия.

Формирование информационной экономики, для которой характерен чуть ли не мгновенный доступ потребителей к информации о любых товарах и услугах, ведут к обострению конкуренции между производителями за потребителя. Транснациональные корпорации используют для своего продвижения новейшие информационно-телекоммуникационные технологии. С их помощью они переходят к организации круглосуточной работы финансовых рынков, переводят работу своих подразделений, филиалов, предприятий в режим он-лайн, действующий в реальном масштабе времени, достигая тем самым роста эффективности организационно-управляющей системы. Это в свою очередь ведет к сокращению корпуса высококвалифицированных и высокооплачиваемых менеджеров, инженеров, специалистов разных профилей. В условиях конкуренции в глобальной информационной экономике руководители корпораций предпочитают нанимать менеджеров среднего и низшего звена не у себя в стране, а в странах размещения производственных единиц – в латиноамериканских, азиатских и восточноевропейских странах, отличающихся дешевизной рабочей силы [1].

В современных условия конкурентоспособность корпораций зависит от результатов борьбы на информационном поле, от того, насколько быстро информация о факторах рынка предоставляется ответственным менеджерам. Информационные системы для управления хозяйственной деятельностью стали неотъемлемой частью корпоративного менеджмента. Для принятия правильных решений руководители различных уровней должны владеть плановой, технологической, рыночной, аналитической и другой информацией. При этом информация должна быть своевременной и достоверной.

Информационные технологии и информация сами по себе не дают конкурентных преимуществ, они являются лишь инструментом поддержания и улучшения конкурентных преимуществ корпорации. Именно технологии в сочетании с пересмотром традиционных стратегий адаптации к изменениям внешней и внутренней среды могут обеспечить реализацию усовершенствований в организационных структурах корпоративного менеджмента.

ВЫВОДЫ

Интеграционные процессы в мировой экономике достигли такого уровня и тесноты связи между национальными экономиками, что правомерно говорить о глобальной информационной экономике как приоритетном феномене, обладающем собственными закономерностями, тенденциями, механизмами функционирования и развития.

- В информационном обществе информация становится стратегическим ресурсом наравне с материалами, энергией и капиталом.
- Формируется новый мировой рынок – рынок информационных технологий.
- Корпоративный менеджмент получает новый импульс развития благодаря использованию информационных технологий.
- Экономические процессы являются следствием преобразования информации, которая в настоящее время стала их важнейшей составляющей.
- Ценность информационных ресурсов основана на временной сущности, наибольшей величины она достигает в момент возникновения и значительно снижается при тиражировании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Кокура С.П. Теория корпоративного управления/С.П. Кокура.- М.: «Экономика», 2009.

2. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика/ Р.М. Нижегородцев.- М.: МГУ, 2002.

IMPLEMENTATION OF 85/374 EEC DIRECTIVE THROUGH THE LAW ON CONSUMER PROTECTION OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Dipl.ecc.master Zoran Ivanović, lokalnainicijativa@open.telekom.rs, **Dragan Rajević,**
Maritime faculty, University of Montenegro, Kotor

Abstract. *This paper deals with the 85/374/EEC Directive on the approximation of laws and administrative regulations of the Member States on responsibility for damage caused by defective products and its influence on consumer protection. Special attention is paid to product liability, in respect of who the established objective extra-contractual liability and that is in force in all Member States on an equal basis with traditional rules of tort liability. The Directive has been implemented through the articles of the Consumer Protection Act of the Republic of Serbia, and points out to numerous advantages that directive entails, including the imperative provisions of the producer as the person responsible for the compensation of damage.*

Keywords: *accountability, defect, the manufacturer, the blame, the consumer*

INTRODUCTION

In terms of mass consumption of products, the risk to the health and lives of consumer increases and it is necessary to provide special protection. This idea is contained in the Directive on liability for defect products.[25] In our legislation is implemented through the 51 articles of the Consumer protection laws.[26] Directive 85/374/EEC should

[25] Direktiva o ujednačavanju zakonskih i administrativnih propisa država članica o odgovornosti za štetu od proizovda sa nedostatkom (Council Directive 85/374/EEC of 25 July1985 on the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning liability for defective products; amended by Directive 1999/34/EC of the European Parliament and of the Council of May 1999).

[26] **Consumer Protection Act, "Official Gazette of the Republic of Serbia" No. 73 of 12 October 2010. Article 51**

Trader is obliged to deliver to consumer goods in conformity with the contract.

It is assumed that the delivered goods is in conformity with the contract:

1) If fits the description given by retailer, and if it has the characteristics of the goods shown by trader to consumer as a sample or model;

2) if it has the properties required for a particular use for which the consumer purchases, and that was known to the dealer or it must have been known at the time of the contract;

3) if it has the properties required for regular use of the goods of the same species;

4) If the quality and functionality match what is usual with the same kind of goods and the consumer can reasonably expect given the nature of goods and public promises about the particular characteristics of

harmonize legislation contained in the domain of responsibility for defective products.[27] Accordingly, it aims to complete the integration of markets, on the legal basis of Article 100 of the Treaty on establishing European Community. Harmonization of national regulations regarding product liability for damage caused by defective products is needed because of market distortions caused by differences in the EU Member States regulations.

Thus, Directive 85/374 is one of the main measures of the EU in the field of consumer rights. The area of its application is contractual and non-contractual relations liability for damages. Given that this is a new form of accountability, which is not limited to the buyer, it includes all persons who have suffered damage to a defective product. By introducing new and stricter forms of liability existing state regulations on contractual and non-contractual liability are not reversed, as well as specific cases of compensation for damages.[28]

LIABILITY REGIME PROVIDED BY DIRECTIVE

The first proposal from the Commission to regulate this area was presented in 1976. The fact that it took nine years to reach agreement on the adoption of the Directive indicates the complexity of the problems that have followed this initiative. Mode of

---

the goods given by the trader, manufacturer, or their representatives, especially if the promise is done through advertisements or on packaging of goods.

[27] Defective product is a product that does not provide the security that the person legitimately expected, taking into account all the circumstances, including: a product, the purpose for which is reasonably expected that the product will be used and the time when the product is put into circulation. Product has no defects only because subsequently a better product is placed on the market (Article 6 of the Directive). Directive also envisaged that, in interpreting whether the product is flawed, as the initial assessment is taken reasonable expectations of consumers. Tests the consumer's expectations in Europe and America are substantially different. Characteristic of European test is based on the reasoning of the court that the consumer of the products expected what was authorized to, i.e. the rule that there are some risks that consumers should anticipate. While European courts are obliged to explain its decision, the United States grand jury as a fact determines whether a product meets specific consumer expectations and whether these expectations are reasonable. Reasonable expectations are those of the average consumer.

[28] Comparative Law distinguishes four types of product liability for defects of the product. First is its contractual nature and the responsibility that rests on the failure of seller to deliver to customer a matter of conformity with the provisions of the contract, i.e. certain norms of contract law regulations and, in turn, the theoretical structure of the protective effect of the contract to third parties. The remaining types of tortious liability are legal. The first is based on the manufacturer's guilt, while the other two based on an objective product liability, given the status of its products. Of responsibility of the manufacturer may find its basis in meeting the subjective criteria, such as the justified expectations of consumers in legal transactions. Also, it can be absolute, that is based on the understanding that the defect product has the properties of dangerous goods, while the producer responsibility is sufficient to prove that the damage resulted from product.

objective non-contractual liability, which was created by Directive, is in force in the Member States on equal terms with the traditional rules of tort liability. National systems of rights vary, particularly in the selection criteria according to which they will be dealt with the responsibilities of the seller to the injured consumer. The diversity of national rules on liability for damage, causes the producers choose an area that will sell their products, taking into account the rules on liabilities that apply in the relevant market.

In some areas can be observed compromises, especially when the Member States are authorized tight deviation of the solutions envisaged by the Directive.[29] It is a compromise, not between the competing interests of member states, but between the interests of producer and consumers' interests of the EU. In essence, the directive is an obvious example of confrontation of Community legislation, in an attempt to build a common market that goes deeply into the core of the national private law. Since the adoption of Directive 85/374 preceded sensitive negotiations, not surprising that the agreement of 1985, was largely abandoned. Two reports of Commission were published on the implementation of Directive, but none of them did propose any significant change.

Injured person shall be considered a consumer product used for personal use, but also by third parties, and bystanders. In reality, it is a consumer, although the Directive itself does not use this term. Past practice has shown that the injured parties in certain countries are calling for a legal basis, the previous ones, and a new objective responsibility. In other cases, strict liability system is applied in exceptional cases. This position is interpreted by improving the position of injured parties against the manufacturers, because of frequent amicable resolution of claims for damages.

Differences in national laws governing liability for selling defective products are barriers to market integration. Theoretically, the goal of harmonization will be achieved by setting the threshold of liability at a certain level of protection, rather than adopting a uniform form of protection at EU level.

The basis of the harmonization regime established by Directive is the responsibility, regardless of guilt of manufacturer for defective products (objective responsibility). Such a system of strict liability, as opposed to the accountability system based on guilt, is a significant advantage for consumers who suffered damage.

The merchant is responsible for the lack of conformity of goods in relation to contract, which existed at the time of transfer of risk to consumers, regardless of whether the lack of conformity was known.[30]

---

[29] One of the made compromises is the possibility that the manufacturer is free from responsibility if it proves that the state of scientific and technical knowledge at the time he released the product on the market, was such that it was not possible to detect a lack of things. This is so-called risk development defense, a controversial provision of the Directive.

[30] Zakon o zaštiti potrošača (Sl.gl.RS br.73/2010) Član 52.

The merchant is responsible for the lack of conformity of goods in relation to contract that appears after transferring the risks to consumers, if it originates from causes that existed before.
Trader is not responsible for the lack of conformity if at the time of contract to the consumer either knows or he could not remain ignorant that the goods are not in conformity with the contract, or if the cause of lack of conformity is in the material which gave the consumer.
The merchant is responsible for the lack of conformity which consumer could easily detect if the said goods are in conformity with the contract.

The merchant is not bound by the public promise regarding the characteristics of the goods if:
1) Didn't know or could not know about the promise;
2) Before the conclusion of the contract a change of promise was released;
3) The promise couldn't affect the consumer's decision to conclude the contract.

The provisions of the Directive indicates selection system based on the objective of harmonization of responsibilities, taking into account all the risks brought by modern technological production.[31] The essence of the Directive is contained in Article 1 that provides "that the manufacturer be liable for damages caused by malfunction of its products."[32] The distribution of risk due to faulty products can be made by insurance and would cost compensation to injured consumers distributed in a way that would be included in the price of products, which in the end would be partially increased. Accountability system based on guilt and leaves consumers with no right to compensation, and suffers from criticism due to the unbalanced distribution of risk. Moreover, the costs of proving guilt in a lawsuit often deter consumers from lawsuits, even when the circumstances indicate that prospects for a successful outcome are real.

PRODUCTS COVERED BY DIRECTIVE

[31] The development of objective responsibility for damage from defective products in the EU is closely connected with the case caused by use of Thalidomide drug in '60s. It is a remedy for calming, which, as harmless, prescribed to pregnant women against nausea and insomnia. Contrary to predictions, the use of this drug has caused serious bodily damage in newborns whose mothers used it in the first three months of pregnancy. Children, who have suffered damage from drug use by mothers, are a typical example of third parties, so called bystanders. This event accelerated the achievement of agreement on the content of Directive and encourages debate on who should bear the responsibility for risk that could not be predicted.

[32] According to Article 1 of Directive, manufacturer is responsible if: a) put the product into circulation and within the limits of economic activity, b) the product at that time was defective c) the manufacturer is responsible for the existence of a defect.

The products covered by the Directive include all personal property, including those that are an integral part of any movable or immovable property.
It is explicitly pointed out that electricity is considered a product. Product is considered the software, but only if it is built-in the hardware as a condition of its operational use, but not if it is individually developed for a particular purpose, and by special order. The Directive is based primarily on the products in the mass production and does not include the properties subject to special rules of responsibility. If the defective product is incorporated into the property, it must be proven causal link between the product and damage.
The only change made to Directive 85/374 was made by Directive 1999/34, and the questions concerned the definition of the product. In the original version of Directive 85/374 did not include primary agricultural products, although Member States are authorized to include products and their national regulatory measures. To lack of adoption of regulations that make its rules included agricultural products, there has been lobbying by the European farmers' association. Directive 1999/34 changed such practice. Preamble of the Directive explicitly states that the coverage of basic agricultural products to its legislation "to restore consumer confidence in the safety of agricultural products." The preamble of the Directive also notes that the demand for higher protection of consumer rights is filled by simplifying procedures for compensation because of defective agricultural products.
In addition, it is considered that the product isn't placed on the market if it is stolen, and as such caused the damage. In this case, the injured party is entitled to damages, if proven that the manufacturer did not use due care and keeping control of things. The manufacturer, therefore, appropriate only if the defect existed at the time of circulation. If, however, prove that the product is put into circulation, which at that time was not defective, there are grounds for exemption from liability.

RESPONSIBLE PERSONS

The term "producer's responsibility" includes producers of final products, intermediate products or raw materials, but also a component as part of a product. This includes a wide range of persons, from individuals in the family manufacture to multinational companies, as well as persons representing themselves as producers.
Regulation of the person responsible for the defective product, along with their interpretation and implementation, is crucial for understanding the effects of these regulations, but also for the actual realization of compensation for damage consumers. The most common problem unfulfilled and incomplete compensation of consumer protection, so far, was the discovery and setting the proper request by a remote and unknown manufacturer or restrictions arising from limited liability of a seller, or the difficulty of proving guilt under the rules of liability for damages.

If goods are not delivered in conformity with the contract, the consumer has the right to require of trader to remedy lack of conformity, without charge, repair, or replacement, or to request the appropriate reduction in price or to cancel the contract in respect of the goods.[33] The consumer, in the first place, can choose between the requirements to remedy lack of conformity, repair, or replacement. If elimination of lack of conformity in accordance with paragraph 2 of this article is not possible or if represents disproportionate burden for the merchant, the consumer may require reduction in price or declare the contract avoided. Disproportionate burden for the merchant in terms of paragraph 3 of this article occurs when compared with the reduction of prices and the termination of the contract, creating excessive costs, taking into account:

1) The value of goods that would have if conforms to the contract;
2) The importance of conformity in the given case;
3) Whether the Conformity can be removed without significant inconvenience to the consumer.

Any repair or replacement must be made within the reasonable period and without significant inconvenience to the consumer, taking into account the nature of the goods and the purpose for which the consumer acquired it.
The merchant will pay all costs necessary for conformity of goods including the expenses of labor, materials, and delivery.
The consumer has the right to terminate the contract if it cannot qualify for repair or replacement, or if the merchant has not made repairs or replacement within the reasonable period or if the merchant has not made repairs or replacement without significant inconvenience to the consumer.
For obligations incurred in connection with the merchant that lack of conformity of goods, the manufacturer is in the position of guarantor in relation to consumer.
The consumer may not cancel the contract if the lack of conformity of the goods is insignificant.
The rights referred to in paragraph 1 of this Article shall not affect the consumer's right to demand compensation from the merchant resulting from the lack of conformity, in accordance with the general rules on liability for damage.
Contemporary conditions of sale, given the new contractual models of distribution and significant limitations and exclusions of the contractual responsibilities of producers (the wholesaler or supplier), characterized the problem of identifying the person from whom the consumer will exercise its right to the actual costs incurred. It is, therefore, the possibility that damaged the consumer regardless of contractual relations exercise damages caused by a defective product.

[33] Zakon o zaštiti potrošača (Sl.gl.RS br.73/2010) Član 54.

Seller may be liable for selling defective products, although the Directive[34] can avoid responsibility by identifying the manufacturer or its suppliers.
This requires from sellers of product to guard information about the origin of the goods they sell carefully. If they do not have these documents, they bear the responsibility. From the viewpoint of consumers, this system provides assurance that an action for damages is not thwarted by the inability to identify the manufacturer. Action may be brought against the seller or other person identified in the distribution chain.[35]
However, consideration will be taken distraction of consumers and, in this sense, the damages will be reduced. Producer responsibility can be reduced or curtailed if the damage is due to product defect and the fault of the damaged i.e. the person responsible to injured party. In case of damage due to defective product contributed to the damage, the Directive provides reduction of its liability for compensation. Extent of the damage that can compensate the injured party is within the application of the Directive and includes: a) damage caused by death or bodily injury, b) damage caused by damage to or destruction of damaged items, other than the defective product, which is intended for personal use or consumption, provided that was damaged by the thing used mainly for their own purposes or consumption.
The manufacturer shall not be liable if proves "that a product that is produced is not intended for sale or distribution in any economic purpose, nor is it produced and shipped for commercial purposes"[36] (e.g. released from liability a person who prepares food for guests at a private dinner).
Compensation claim can be placed on the importer or manufacturer, i.e. the person who presents himself as a manufacturer. They, in accordance with the Directive, are jointly and severally liable for damages. Importers will be responsible primarily, if it has exclusive rights as an importer who has information about a product, which forwards to dealer or customer. There is agreement about the fact that dealer, i.e. distributor is indirectly responsible, if they do not provide information about the manufacturer or importer. This becomes a serious problem if in dealer's interest is not to reveal the identity of their trading partners from which it depends on delivery. Although a dealer i.e. distributor is responsible according to secondary liability, he can answer and based on objective guilt, if he knew of the defects of the product (claims, repairs, etc.) or if he is the importer.[37]
The system of strict liability laid down in Directive was diminished in part by including the so-called "development risk defense". Defective product manufacturer is able to avoid responsibility if proven "that the degree of scientific and technical

[34] Član 3. st. 3. Direktive
[35] Član 8. st. 2. Direktive. Propisani iznos izjednačava uvoznika proizvoda sa proizvođačem u pogledu opsega odgovornosti.
[36] Члан 7. ст. ц. Директиве
[37] Јовановић – Zattila M., Одговорност за неисправни производ као облик заштите потрошача у праву ЕУ, Тематски зборник радова, Центар за публикације, Ниш.2009. стр.37

knowledge at the time the product was produced at that level so defect wasn't detectable."[38]

The starting point was that every new product in terms of complicated process of creation, production, and design carries certain risks and uncertainties, so that all its flaws and imperfections can be detected only in the process of their own, sometimes long-term use. If the innovations and their application must eliminate any risk as a condition of registration and use, then the development and product innovation would be endangered.

In an effort to establish a balance between the interests of development and product innovation, and one that brings some risks on the one hand and the demands of safety and consumer protection on the other hand, an exception that is also known as "development risks" has formed.[39]

DIRECTIVE AND EUROPEAN TORTOUS LAW

Directive offers a wide range of enhanced consumer protection at EU level, particularly in countries that have adopted a system of accountability based on guilt. It establishes a system of objective responsibility, which means a liability regardless of culpability. The injured party must prove the existence of damage, lack of product and a causal link between lack and damage. The central issue in these cases remains the question of causality.

If causality is established, the court will no longer engage in the issue of guilt. When several persons are responsible for the same damage, Directive stipulates their joint liability to the injured. However, the Directive does not regulate the distribution of responsibilities among the participants jointly and severally liable in the production and distribution chain.

Under the provisions of the Directive, to manufacturer is not allowed to defend himself by proving that it is not guilty. When damaged prove that the product is flawed, and that is due to the lack sustained damage, the manufacturer shall be liable regardless of guilt. Manufacturer can contract to exempt from the rules of tort liability prescribed by the Directive. It also cannot defend himself by proving that it is the third person, other than that the lack of product, contributed to the occurrence of damage. However, the manufacturer can prove the guilt of damaged or persons responsible for that damage, which may reduce its liability or to get rid of. The fault of the injured are not conceived in the same way in the Member States and the Directive itself is not defining it.

[38] Члан 7. (е) Директиве.

[39] Development risk defense involves proof that the objective state of scientific and technical knowledge at the time of releasing the product on the market, was not enough to make possible the discovery of defect.

On the other hand, the defense of "development risk" diminishes the progress made in the field of determining guilt. In circumstances that are not clearly defined, the defense of the defective product allows the manufacturer to avoid liability, to the detriment of consumers who suffered losses. Inclusion in national defense implementing measures is not compulsory, but, as you might expect, some states have refused to adopt it because they think that this would put the company at a disadvantage in the market in relation to the company's neighboring countries. Thus, in most Member States the possibility of reduced consumer protection manufacturers to use the defense is diminished. It is important to note that the optional nature of the defense blurs the clarity of the regime established by the Directive, and suffered criticism because of its impact on market fragmentation.
Selection of the rules governing the responsibility is a challenge to the various, often competing concepts of private law.
EU intervention was conducted solely for the purpose of providing a common market, but important challenge is to harmonize national systems of Member States. In order to ensure a political agreement, common rules must be harmonized. This is reflected in the Directive on product liability. It remains controversial to what extent the provisions of Directive recognized national peculiarities.

RESUME

At the time of its adoption, the Directive 85/374 was hailed as a step forward in creating a European private law and consumer protection. Particularly noteworthy is the recognition of common European standards in terms of regulating product liability. In that way were abolished differences between contractual and non-contractual liability for damages from the standpoint of consumers and injured persons. This assumes liability of the lack of product when the product, with the objective observation of the fact, could be produced without defects or when the lack could not be detected before it is put into circulation.
Directive 85/374 establishes a non-contractual liability of the lack of products and it caused harm, regardless of his guilt. The establishment of objective non-contractual liability is important in eliminating the possibility that the end manufacturer is free from liability, arguing that the lack of products derived from the deficiencies of an intermediate chain from the final product.
As long time that the EU needed to adopt the directive, so it took a long time to be applied in the Serbian legislature. Significant innovation makes the absolute ban on contractual exclusions and limitations of liability. It applies primarily to manufacturers, importers, distributors, and any goods on the market. In case of reference made to any reason for the exclusion or limitation of liability, the burden of proof is on the manufacturer, according to the principle of presumed guilt.

Although the primary objective of the Directive is harmonizing the rules applicable in this area in Member States, in order to prevent unfair competition, maintain the principles of free trade in goods, and equal protection of consumers, because of some controversial provisions many critics addressed to it. Since the objective of incorporating the Directive was to replace the internal law of member states, the internal law of the Member States exists in parallel liability rule for the lack of products. When it comes to the competitiveness of legal titles that further complicates the problem. Except the fact it does not derogate the provisions of the classical contract law, this legislation leaves to domestic legislature to regulate independently many important issues related to producer responsibility for the lack of product.

REFERENCES

1. Zakon o zaštiti potrošača"Službeni glasnik Republike Srbije" broj 73 od 12. oktobra 2010.

2. Council Directive 85/374/EEC of 25 July1985 on the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning liability for defective products; amended by Directive 1999/34/EC of the European Parliament and of the Council of May 1999.

3. Jovanović – Zattila M., Odgovornost za neispravni proizvod kao oblik zaštite potrošača u pravu EU, Tematski zbornik radova, Centar za publikacije, Niš, 2009.

INTERNALIZATION OF EXTERNAL COSTS AND CALCULATION OF SOCIAL CAPITAL

Larisa Jovanović, Olja Munitlak Ivanović, Mirjana Golušin

Summary: *External costs for remediation of environmental pollution and depletion of nonrenewable resources usually are not taken into account in the social accounts. All this suggests that the problem of evaluation of environmental external costs is not solved completely. It is certain that System of Integrated Environmental and Economic Accounting (SEEA) provides much more information from the Provisional System of National Accounts (SNA), which is designed as a basis for the development of international compatibility of national accounts. Integrated environmental and economic accounting does not violate the essence of the conventional macroeconomic aggregates. The above deficiencies in the selection of species, numbers and physical quantities that characterize the environmental indicators, and talk about this nonoptimal evaluation of economic wealth of society. For some natural resources are measurable indicators (price and quantity of minerals obtained or catching fish, the prices of fossil exploited resources: oil, coal and natural gas, the percentage of deforestation and the like). However, resources such as water and air can be included in the integrated environmental and economic accounting only through cost recovery or prevention of pollution. The aim of this paper is to address the inadequacy of measuring social capital through the traditional calculation of gross domestic product. It is evident that there is a need of "green" accounting at the macro level.*

Keywords: *external costs, internalization, social capital, environment, indicators of sustainability, natural resources, macroeconomic accounts, green accounting*

INTRODUCTION

Classical macroeconomic accounts do not take into account the external costs of remediation of environmental damage and depletion of natural resources that are incurred in creating social wealth, that does not take into account the external costs in the course of providing services to create social capital. The paper discusses the traditional indicators of economic development and provide a new definition of the overall capital. For measuring sustainable development indicators was proposed conceptual framework of the pressure-state-response (PSR), who for their own purposes developed OECD countries with the aim of measuring sustainable development. When using this model, the selected indicators should reflect the pressures on the environment, the condition of all spheres of the environment and the response (reaction) of the company to perceived environmental problems. This model is necessary, it can be extended to take into account the socio-economic consequences of environmental pollution.

TRADITIONAL MEASUREMENT AND EVALUATION OF SOCIAL CAPITAL AND THE CONCEPT OF SUSTAINABILITY

For evaluating the level of development of a country are mainly used traditional indicators of economic development: gross and net national product, national income, income per capita (worker's) and the like. In addition to a wide range of definitions and formulations of this aggregate terms - gross domestic product, the definition commonly cited may be summarized

as: gross domestic product, which is the total annual value of the produced final goods and services in one country [2]. From this definition is clearly evident that such a system of macroeconomic variables do not adequately reflect the effect of environmental factors. Regardless of whether the aggregate or per capita expressed, economic indicators are not good indicators of social well-being and quality of life, do not take into account the adverse impact of technogenic economic activities on the environment and do not indicate profound changes in the biosphere. Traditional macroeconomic indicators can serve as qualitative characteristics of the environmental situation in the modified conceptual framework of the "pressure-state-impact-response". The "impact" mean the consequences of environmental damages, measured by indicators of losses in production, social and health costs etc. Increase in production followed nuisance to the environment and human health, double impact on the growth of GDP: the increase in production volume and the growth of demand for health services or the development of technologies for environmental protection [4]. Expenditures for rehabilitation and prevention of environmental pollution, and removal of consequences of disasters and technogenesis in general, increase the gross national product. The more products, the greater the amount of waste that degrades the environment, but economic indicators are more valuable. Intensification of production, and the team itself and the degradation of the environment implies an increased need for systems of environmental protection. Thus, production increases national welfare of a country because it is taken as an indicator of the development of gross / net national product. Economic indicators of the development of the country can grow, and that living conditions are becoming worse and the country is going in the ecological disaster. To assess the overall development of the country, requires the implementation of ecological and social development indicators [5].

The concept of sustainability is based on research results related to the resources and capacity autopurification planet. Then formulate technical and political indicators on the required action. Based on this instruction defines a framework for ecological - economic sustainable development in accordance with the concept of Maurice Strong. Models of sustainable development based on this concept, which are available in the literature from the Report Brutland 6 may vary according to the degree Substitutability of two forms of capital: natural capital and physical capital. Natural capital refers to stocks of natural resources, and physically made in the technological development of resources and production facilities, and other use values that are the result of work.

One of the general principles of sustainable development is based on maintaining or increasing the value of the overall capital of the state over time.

The overall capital can be enumerated as:

1) produced assets (transport infrastructure, energy and production facilities, etc.)
2) human resources (health, knowledge and numbers of the population),
3) natural capital (mining, energy, water, forest and land resources).

In this way, we can calculate the value of water, forest and land resources, as components of the environment. In this case, it is important, how those resources are depleted and degraded or conversely preserved. This is an important step towards ecological and economic principles of calculating the social capital that leads closer to the concept of sustainable development.

In recent years, much attention is paid to waste management. Changes in the understanding of the role of waste materials have come because of the enormous growth of waste in landfills and their number. Rather than waste large amounts of waste in landfills and taking up arable land, pollution and degradation of water and land resources, the modern approach to integrated waste

management resulting in new concepts: waste is a resource. So unless external costs troubleshooting waste can bring external income.
At the beginning of the 21st century, more attention is paid to how the consumption of natural resources and energy efficiency [1]. Renewable energy and energy efficiency are considered main pillars of sustainable development. Thus the biogas production and utilization of landfill gas can make an external gain.

CHOICE AND CHARACTERISTICS OF CONCEPTUAL FRAMEWORKS - BOX "PRESSURE-STATE-RESPONSE"

The effort to adapt the demands of society for clean and safe environment, resulting in the economic-environmental harmonization (ecological adjustment) and imposed the necessity of selecting an adequate conceptual framework. Selection of the optimum is an important stage, because there are several alternative possibilities in which the connection is made and the coordination and interpretation of various data and information.
This information is important for decision makers, because they allow the assessment of environmental degradation [8].
Given that sustainable development requires a multidisciplinary approach, conceptual framework "PSR", which measures the environmental dimension of sustainability, can be extended to economic and social dimensions of sustainability. In this case, the concept of "pressure" exceeds the concept of "driving force", which better reflects the multidisciplinary nature of sustainable development. The concept of "PSR" becomes the concept of "DSR" ("Driving Force-State-Response"). The concept of "D-S-R", quantified indicators:
• driving forces: phenomena, processes and activities that affect sustainable development;
• Conditions: characterized by "state" of sustainable development;
• Answer: reflect the response of policy options and the overall social response to changes in "state" of development.

SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS AND CHANGING THE DEFINITION OF NATIONAL INCOME IN ACCORDANCE WITH THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Besides the "PSR" and "DSR" conceptual box there methodological approaches accounting nature. They are based on national accounts, and the idea of extending the national accounts for environmental issues is evident in the present literature of the seventies of the twentieth century. Accounting concept includes quantify the economic, social and environmental data, expressed in physical and financial indicators.
Based on the works of Richard Stone, the Organization for Economic Co-operation and has developed an integrated system of national accounting, which is subject to certain amendments accepted by the United Nations in 1953. Later (1968), this system was revised, introducing the balance of relations of economic activity economic activity and income on financial transactions, and their integration with the balance of formation and usage of the gross national product.
Means that the system "green" account was preceded by the System of National Accounts, developed in the years of optimistic attitude, when you did not pay attention to nature has its absorption and exploitation of the border. Interim System of National Accounts (SNA), is

designed as a basis for the development of international compatibility of national accounts. This system has been measured only economic growth, expressed in producing goods and services designed to share, at appropriate prices. Therefore, the international community did not take into account the fact that natural resources are not unlimited and that the absorptive capacity of the environment is limited. So there has been criticism and review of conceptual foundations of SNA.

The basic objections to the account of the traditional SNA can be grouped into three categories [9]:

1. Completely ignoring the natural capital and only taking into account the physical capital, while the natural funds that are exploited in the process of production of goods or services are not valued.
2. Omitting the calculation of depreciation of natural resources is the following drawback stemming from the aforementioned shortcomings. Accrued depreciation is only subtracted from the values but not the physical and natural capital. This does not show the real increase in value of the net product of society.
3. The costs of wastewater treatment and reduced emissions, recycling and safe disposal of waste and the like are taken into account in calculating gross domestic product. These are "defensive expenditures" (or external costs). However, the costs of degradation and depletion of natural resources are not accounted for, which creates an unrealistic image. The GDP should subtract this value, but there is a problem of the monetary and economic expression values of natural resources.

As opportunities for correction and adjustment of the conventional method of calculation is to transform the traditional accounts of the SNA in the form of "green" accounts. Another option is conducting a separate parallel system of environmental accounts that are complementary to SNA but that are still modified, or that the flows and funds in the environmental accounts are presented in physical units. This would skillfully avoid the problems of economic (monetary) valuation of natural resources.

However, to date has created a method that fully takes into account these two proposals in an appropriate manner. Economically, it is very difficult to realistically evaluate the size that I can not express the market value and any form of objectification can again show an unrealistic situation. For this reason, introduced environmental, economic, social and institutional indicators [3].

INDICATORS AS A WAY OF EXPRESSION OF SOCIAL WEALTH

Agenda 21 and Convention on Biological Diversity define the perspectives for future activities and sustainable relationship with the ecosystem, species of flora and fauna and genetic material [10]. All interested countries to provide support in the protection of national biodiversity, development of national strategy and action plan requires the integration of biodiversity into national development strategies, using traditional methods and knowledge and use of biotechnological methods.

Value of ecosystems and biodiversity are often unable to measure the market and be subject to sale. In general, people do not pay directly the value of ecosystems, and their willingness to pay is not clearly defined. However, this does not mean that the ecosystem and biodiversity have no value, nor does it mean that I can not express a value. Economists measure the value of ecosystems through assessment of the population that is willing to pay for the preservation of

ecosystems, although this is not always the most efficient way. The two largest groups of values of ecosystems and biodiversity are active use values and passive use values. Optional values are the ones that people have an intention to use in the future because they do not currently use, and value to the heritage values for which there is an awareness that future generations will use. The total economic value of biodiversity and ecosystems is the sum of relevant utility and nonutility values, with should be taken into account the expected environmental benefit. Investment in environmental protection are specific in that they generate the active and passive values that occur on a specific site, or at a greater distance. Due to difficulties in expressing the value of passive values, the role of indicators in measuring the value of biodiversity is unavoidable.
The indicators presented in Table 1, are used to compare changes in different types of uses.
According subjectivist theory of value, i.e. marginalism, measuring value is based on self-interest material content and a drive to the existing level of income achieved maximum satisfaction [12]. Hence the need for measuring the monetary value of the ecosystem. Dollar-based Ecosystem Valuation Methods includes the following methods:
1. Market Price Method - assesses the economic value of the existing biodiversity and ecosystems that can be traded in the market.
2. Productivity Method - estimates economic value of ecosystems, which helps the production of market goods and services.
3. Wages Hedonic Method and Hedonic Pricing Method - estimate economic value of ecological services that directly affect the market price of other goods.
4. Travelers Cost Method - assesses the economic value associated with ecosystem used for recreation.
5. Damage Cost Avoided Method, Replacement Cost Method, Substitute Cost Method - estimate economic value based on the cost of avoiding damage from the loss of biodiversity, ecosystem services replacement costs or costs for providing substitutes.
6. Contingent Valuation Method - estimates theoretically assumed economic value of biodiversity. This is the most widely used method to assess the unused (passive) values.
7. Contingent Choice Method - estimates theoretically assumed economic value of each environmental services or characteristics.
8. Benefit Transfer Method - estimates economic value through the transfer of existing benefit estimates based on studies that have already completed a similar location or similar characteristics [14].

Table 1: Indicators for different types of benefits from ecosystem conservation [14]

Phase	Type of indicator	Reporting focus
1.	Financial incentives	Selection criteria
		Criteria for project ranking
		Funding and allocation of funds
lead to changes in ...		
2.	The practice of preserving	Recultivation
		Ecosystem restoration
		Control of pesticide use
		Irrigation
resulting in ...		
3.	Biophysical effects	Soil loss reduction

		Reduction of contamination
		Reduction of water use and use of non-renewable energy
increasing the quality ...		
4.	State of the environment	Quality of water, soil, etc.
		Biodiversity conservation
which improve ...		
5.	Improvement of ecological functions	Hydrological functions
		Biological functions (biodiversity)
		Physical function (circulation of matter and energy)
the result is ...		
6.	Improving environmental services	Commercial services (commercial hunting, etc.)
		Recreation (recreational hunting, enjoying nature, etc.)
		Other benefits (reducing the risk to public health)
as the basis for ...		
7.	Socioeconomic benefit	Improved quality of life following the principles of sustainable development

Source: www.ecosystemvaluation.org

As there are significant differences between the traditional economic indicators, and indicators of sustainability, so there are differences between traditional environmental indicators and indicators of sustainability. These differences are shown in Table 2

However, there are objections to this method of calculation, because the values expressed in physical units are not suitable for observing the effects of changes in the nature or the natural values of the different possible aggregate. Susceptible to no adequate weights, the values of certain indicators remain immeasurable and therefore not comparable. Other problems include the difficulties associated with monitoring of natural resources whose stock levels can not be determined with absolute certainty if we analyze the beginning and end of accounting period. A special problem is the number of observed indicators and the selection of representative environmental indicators. Characteristics of effective sustainability indicators are [10]:

1. Relevance to the goal: to show the essential features of the observed subsystem;
2. Understandability: understandable to the public, not just for experts;
3. Reliability: true show information incorporated in the indicator;
4. Availability of data: compliance with the national statistical system of data processing and information.

All States were invited to the international, national, local, government and NGO level to develop sustainability indicators .

Table 2: Traditional environmental indicators vs. indicators of sustainability [3]

Environmental indicators		
Traditional indicators	Indicators of sustainability	Importance of sustainability indicators
The level of water and air pollution	Production and use of toxic substances (in production and consumption)	Measurement of the activities that cause pollution
The amount of generated solid waste	Relative share of products that can be recycled or reused	Convergence and reuse of materials
Oil price	Total energy use from all sources The share of renewable vs non-renewable energy sources	The use of energy sources in sustainability indices

Source: www.sustainablemeasures.com / Indicators / TraditionalVsSustainable.html

CONCLUSION

Economic measures are the instruments by which the states through market mechanisms encourage desired development The tendency to terminate the relationship to the environment as "free goods", so that the cost of damage to our environment are transferred to other people, regions, countries or future generations. Extern environmental costs must be clearly visible and the producers and consumers through the implementation of the principle of "user pays" and "polluter pays." Contaminant would have to build a device for the treatment (e.g. waste water that pollutes, etc.) by financial incentives to encourage and guide the technical and overall social development, such as reducing taxes on environmentally friendly products aimed at increasing resource efficiency. Manufacturers must be familiar with the long-term tax, criminal policy, policy incentives, and build them into their development programs. Product and technology are not considered separately, but is considered an integral flow-product life cycle. Integrity implies the observation of the influence of technology and products: water, air, soil, biota (flora, fauna and human health). Economic instruments that will help the market to reduce costs and stimulate innovation in the implementation of the transition must be: price-effective, dynamic set up a possible meeting of the economy, promote economic efficiency and environmental acceptability, to encourage producers and consumers to cooperate and to stimulate employment.

ACKNOWLEDMENT: This paper is part of the research on the project 47009 "European integration and socio-economic changes in the economy of Serbia towards EU", funded by Ministry of Education and Science of RS.

REFERENCES

1. Bajin D., Jovanović L., *Energetska efikasnost u funkciji zaštite životne sredine (na primeru JP Železnice Srbije),* Ecologica 59 (2010), 287-292.
2. Josifidis, K., Đukić Đ., *Makroekonomija*, Treće dopunjeno izdanje, Futura publikacije, Novi Sad, 1996, str. 47.
3. Munitlak Ivanović, O., *Održivi razvoj kao redefinisan pristup ekonomskom razvoju*, Zadužbina Andrejević, Beograd, 2007, str. 42.
4. Golusin, M., Munitlak Ivanovic, O., *Definition, Characteristics and State of Indicators of Sustainable Development in Countries of Southeastern Europe*, Agriculture, Ecosystems and Environment 130 (2009), pp 67-74
5. Atkinson. G., et al. *Measuring Sustainable Development – Macroeconomics and the Environment*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 1997, pp 27-29.
6. Kolomejceva-Jovanović, L., *Principi održivog razvoja u rešavanju globalnih ekoloških problema*, Ecologica, Beograd, 2011.
7. Beke-Trivunac, J., *Računovodstvo prirodnog okruženja lokalnih zajednica*, Ecologica, No 58 (2010), str. 151-155.
8. Jovanović-Gavrilović, B., *Održivi razvoj-konceptualna i metodološka pitanja*, Ecologica, No 39-40 (2004), str. 51-59.
9. Perman R., Ma Y., McGilvray J., *Natural Resorurce & Environmental Economics*, Longman, London and NewYork, 1996.
10. United Nations, *Agenda 21, Convention on Biological Diversity*, 1992.
11. Jordačijević S., Jovanović L., Radosavljević Ž., Anđelković M., *Koncept integralnog održivog upravljanja otpadom*, Ecologica 58 (2010), 237-244.
12. Jovanović L., Jordačijević S., Radosavljević Ž., Anđelković M., *Uloga kompostiranja u funkciji povećanja plodnosti zemljišta i očuvanja biodiverziteta*, Ecologica 58 (2010), 245-250.
13. World Development Report 2003, *Sustainable Development in a Dynamic World*, The World Bank, 2002, p. 15.
14. Division for Sustainable Development, *Indicators of Sustainable Development: guidelines and methodologies*,United Nations, Washington, 2001, pp. 3-7.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНЕ

Калинина В.Л.
Сыктывкарский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики» (Сыктывкарский филиал СПбГУСЭ)
Сыктывкар, Республика Коми, Россия

Аннотация: *В статье «регионализацией профессионального образования» рассматривается как средство преобразования жизни в регионе; способ непрерывного образовательного пространства, обеспечивающего удовлетворение потребностей субъектов экономической деятельности и населения; способ разносторонних и разноуровневых связей и отношений профессионального образования с другими сферами общественной практики в регионе.*

Ключевые слова*: профессиональное образование, регионализация профессионального образования, партнерство, кадровый потенциал, социум.*

При переходе к современной стадии развития России происходит смена экономических парадигм. Раньше в качестве опорного определяющего экономического элемента как экономического потенциала выступала материальная база, производственный аппарат. В новой экономической парадигме в центр анализа ставится способность экономики к качественным и структурным сдвигам, которые прямо и непосредственно заложены в кадровом потенциале, а, следовательно, в тех видах экономической и социальной деятельности, которые обеспечивают его развитие, совершенствование и эффективное использование.

В соответствии с этим современный этап реформирования управления профессиональным образованием требует появления такого нового приоритетного направления как регионализация и муниципализация. Регионализация профессионального образования это объективный процесс поскольку структурная перестройка экономики региона невозможна без создания эффективного механизма управления развитием его кадрового потенциала, научной проработки методов кадрового обеспечения территориальных структур.

Изменение стратегии профессионального образования это переход от преимущественного отраслевого принципа его построения к преимущественно региональному и созданию целостной региональной образовательной системы. Это взаимонаправленный, двуединый процесс, связанный с удовлетворением интересов и потребностей региона в профессиональном образовании и с отражением в региональной политике интересов и потребностей самого образования. Стимулирование этих процессов превращает профессиональное образование в ведущий фактор социокультурного развития региона. Под «регионализацией профессионального образования» понимается средство преобразования жизни в регионе; финансово – территориально – целевое единство всех звеньев системы профессионального образования в регионе. Это способ подхода к образованию, когда все сферы жизнедеятельности и структуры региона организуются для реализации полного и непрерывного процесса образования гражданина; способ формирования разносторонних связей и отношений профессионального образования с другими сферами общественной практики в регионе. Организационно – педагогические основы наряду с материально – техническим, социальным и правовым обеспечением определяют потребность в количестве образовательных учреждений в регионе, осуществляющих профессиональную подготовку квалифицированных кадров, уровень и направления профориентационной работы, перечень образовательных программ и прием выпускников в образовательные учреждения для обучения по данным программам. Управление реформированием образования в России имеет ряд особенностей, т.к. осуществляется параллельно с формированием новых регионально – муниципальных сообществ. На всем протяжении своего существования система профессионального образования рассматривалась с точки зрения единственной цели – обеспечение удовлетворения потребности отраслей народного хозяйства в профессиональных кадрах. Поэтому ее реформирование связано в первую очередь, с изменениями в социально – экономической ситуации в России, где произошел отказ от государственного регулирования комплектования учебных заведений и планирования распределения затем выпускников на предприятия, которые, в свою очередь, обязывались трудоустраивать всех направляемых к ним молодых специалистов в соответствии с заявками. Выполнение этих планов жестко регулировалось и контролировалось партийными и государственными органами. В настоящее время прежний механизм государственного управления данными отношениями более не существует. Поступление на учебу, самообучение, а затем и трудоустройство – добровольное дело каждого гражданина страны. А в условиях развития общества, основанного на знаниях, «учиться всю жизнь» это необходимость, т.к. технологии обновляются, меняется организация труда, и люди на предприятиях должны адаптироваться к изменениям, обновляя свои умения и компетенции. Полученного один раз диплома на всю жизнь недостаточно не только для того, чтобы строить карьеру, но и чтобы просто оставаться востребованным на рынке труда. Исходя из вышесказанного задача системы профессионального образования – создание условий

для этого, на основе анализа изменений на регионально – муниципальном рынке труда с учетом изменяющихся запросов потенциальных работодателей. Для того, чтобы профессиональная школа могла решать поставленные перед ней задачи, необходимо выразить социальный заказ в системе целей. А.М.Новиков различает три уровня целей:

- социальный заказ общества, его различных социальных групп, слоев;

- социальный заказ на конкретную образовательную программу конкретному типу образовательного учреждения;

- частно - методические цели обучения

Данные цели могут быть реализованы при построении педагогической системы непрерывного профессионального образования. Она способна обеспечить возможность многомерного движения личности в образовательном пространстве и создать для нее оптимальные условия для такого продвижения.

Сегодня наблюдается ряд противоречий в экономической, кадровой и социальной политике. К ним, по мнению Н.А. Ерохова относятся:

- несбалансированность соотношения рабочих и специалистов, ведущих отраслях региона с потребностями производства в ручном, механизированном и автоматизированном труде;

- неадекватность уровня общей и профессиональной подготовки требованиям к профессиональной квалификации, образованию, общей и профессиональной культуре рабочего и специалиста в условиях регулируемой рыночной экономики;

- несоответствие социальных установок подрастающего поколения фактической потребности в рабочих и специалистах народно – хозяйственного комплекса региона.

Эти противоречия усугубляются противоречиями в развитии социальной сферы общеобразовательной и профессиональной школы региона ив жизнедеятельности учащихся. Это противоречия между:

- требованиями экономики, обуславливающими структуру социальных ролей, которое общество определяет для выпускников образовательных учреждений, и реальными невостребованными их возможностями и запросами;

- растущей стоимостью профессионального обучения и качеством образования, не соответствующим государственным и региональным стандартам;

- социальным ожиданиям выпускников профессиональных образовательных учреждений региона и реалиями производственной и экономической действительности, с которыми молодежь сталкивается в первые годы самостоятельной жизни.

Разрешение данных противоречий определяет много сложных проблем, которые призваны реализовывать структуры федерального, регионального, муниципального уровней и уровня образовательных учреждений. Компетентность уровней управления определена Законом РФ « Об образовании», однако сложность и многогранность процессов, происходящих в образовательных учреждениях, требуют создания таких условий по всей системе управления, которые позволяли бы оперативно с большей степенью приближения к основному объекту управления (обучаемый контингент), самостоятельно и инициативно решать управленческие задачи. Вся система управления должна строиться, с таким расчетом, чтобы на нижние уровни управления делегировались основные функции, определяющие специфику конкретного образовательного учреждения при сохранении доли законодательных и регламентирующих функций со стороны высших уровней (федерального, регионального).

Главные изменения в региональных системах были определены В. Б. Золотаревым и А. Г. Глазуновым в следующем:

- в принципах управления (изменение соотношения между централизацией и децентрализацией, усиление и усложнение связей между структурными подразделениями);

- в функциях управления (внедрение механизмов образовательного маркетинга, стратегического планирования, мониторинга, образовательных стандартов, контроль за финансовой эффективностью, качеством переподготовки управленческих и педагогических кадров, аттестация образовательного учреждения);

- в управленческих и педагогических технологиях (развитие инновационных структур управления, форм и методов обучения, существенное повышение интенсивности и эффективности обучения, внедрение внутри учебных заведений систем переподготовки кадров).

Обобщая сформулированные выше проблемы и противоречия, необходимо подчеркнуть, что создание системы профессионального образования в регионе обеспечит:

- определение потребности в рабочих и специалистах на предприятиях различных форм собственности конкретного региона, на основе научно аргументированных прогнозов развития профессионально – квалифицированной структуры кадров и демографической ситуации;

- гибкое реагирование профессиональной образовательной системы на социальный заказ, полное покрытие потребности в рабочих кадрах, специалистах, предоставление образовательных услуг в переподготовке и повышении квалификации;

- эффективность обучения за счет преемственности содержания общеобразовательной и профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации;

- формирование и преобразование социальных институтов в целях реализации профориентации, обоснованного выбора молодежью поля профессиональной деятельности с учетом интересов, общего образования и социального заказа;

- укрепление базовой общеобразовательной подготовки, ее отраслевую направленность в соответствии с целевыми образовательными программами на основе выделенного регионального компонента профессионального содержания;

- создание специальных служб, проводящих в регионе единую кадровую и образовательную политику.

Процессуальная характеристика «регионализации образования» позволяет выделить уровни реализации этого процесса. Первый уровень можно определить как поиск механизмов адаптации, Федеральной программы развития профессионального образования, к условиям конкретного региона. Второй – создание собственной программы развития регионально – профессиональной образовательной системы на основе выбранной стратегии формирования единого образовательного пространства региона. Третий уровень определяется конкретизацией регионально – профессиональной образовательной политики в отдельных учреждениях профессионального образования. Процесс протекания регионализации образования должен осуществляться через:

- перевод профессиональных образовательных учреждений из состояния простого функционирования в режим развития и саморазвития;

- трансформацию и обновления содержания профессионального образования, форм организации образовательного процесса и образовательных технологий с учетом перспектив развития региона;

- сохранения и защиты интеллектуального потенциала региона;

- расширения сферы профессиональных образовательных услуг с учетом потребностей экономических субъектов региона;

- ликвидации кадрового дефицита функционирующих частей социально – производственных и культурно – образовательных систем региона.

Проблема взаимоотношений профессионального образования и социума науки, техники, технологий, федерального и территориальных рынков труда, а также перспективные потребности их развития. стоит перед всеми странами. В обобщающих отчетах внимание ученых мира сфокусировано не столько на реформах как таковых внутри образовательной системы, сколько об неадаптированности ее к реалиям сегодняшнего дня, о необходимости переосмысления ответственности каждого звена системы на условиях установления партнерства. Партнерство не может ограничиваться фазой осуществления проектов, оно обязательно затрагивает их инициирование, разработку, запуск и реализацию. Профессиональная подготовка и рациональное использование высококвалифицированных кадров потребовали и иных отношений между профессиональными образовательными учреждениями, работодателями и наемными работниками, складывающиеся в процессе их взаимодействия. Этими отношениями стали социальное партнерство и сотрудничество, дающие заметные экономические и социально – психологические выигрыши всем заинтересованным сторонам, а в конечном итоге и всему обществу. «Регионализация образования» направлена, прежде всего, на регулирование процессов воспроизводства квалифицированных кадров. Данная политика реструктуризации должна осуществляться с учетом не только удовлетворения возрастающих потребностей человека, но и потребностей экономики. Особенность воспроизводства квалифицированных кадров заключается в его выраженном региональном характере. Их подготовка, распределение, обмен и использование осуществляются, как правило, в пределах определенного региона и тесно связаны, прежде всего, с его народнохозяйственной структурой, специализацией и общим уровнем развития. Государственно-политические и социально-экономические преобразования конца 80-х - начала 90-х годов оказали существенное влияние на российское образование, позволив реализовать академическую автономию высших учебных заведений, обеспечить многообразие образовательных учреждений и вариативности образовательных программ, развитие многонациональной российской школы и негосударственного сектора образования. Эти процессы получили свое отражение и закрепление в Законе Российской Федерации "Об образовании" и Федеральном законе "О высшем и послевузовском профессиональном образовании". Однако произошедший в 90-х годах общесистемный социально-экономический кризис существенно затормозил позитивные изменения. Государство во многом ушло из образования, которое вынуждено было заняться самовыживанием, в значительной мере абстрагируясь от

реальных потребностей страны. В современных условиях образование более не может оставаться в состоянии внутренней замкнутости и самодостаточности. Реструктуризация понятия «Регионализация образования» в рыночных условиях преследует цель быстрой адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, мобильности управления, роста показателей эффективности и конкурентоспособности кадрового потенциала региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Новиков А.М. Профессиональная школа: Российское образование в новой эпохе / публицистическая монография. – М.: Эгвес, 2000 .

2. Ерохов Н.А., Кирикилица Э.Н. Теоретико – методологические основы исследования проблем развития региональной образовательной системы./ Вестник «Образование и культура Северо – Запада России»; СПб, 1996. Выпуск 1.с.61-71.

3. Золотарев В.Б., Глазунов А.Г. Вариативные региональные структуры управления/ Профессиональное образование, №11-12, 1998.

4. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года/ Приложение к приказу Минобразования России от 11.02.2002, .№393

IMPACT OF THE CRISIS ON BOSNIA AND HERZEGOVINA

Saša Kalinić, Diplomirani ekonomista-master, e-mail: sebastijan2000@gmail.com

***Abstract**: Today is the most discussed topic in all economic analysis of the current crisis, its consequences and possible exit from the crisis. Each country is filed crisis differently. Some notes inflation, some terrible deflation (like Japan), somewhere there was a complete meltdown of the financial system, increase of the budget deficit, etc. This paper will show the impact of the crisis left in BiH, in all sectors of its economy, both the real and the financial part. The aim is to show the actual current situation and that, in the concluding discussion, give some recommendations to the BiH authorities and the issue of strengthening the economy and overcoming the crisis.*

***Keywords**: crisis, economy, financial sector, real sector, Bosnia and Herzegovina*

INTRODUCTION

The current, modern global financial and economic recession began, like an avalanche, with the spectacular bankruptcy of U.S. Lehman Brothers private investment bank 15.09.2008, which gets into total debt, the bank (613 billion dollars), and the debt on bonds (155 billion dollars) of 768 billion dollars. Financing risky U.S. housing market and entering into complex debt - creditors' contracts and financial packages around the world („The great American mortgage casino") the bank has first felt what it means bad paying ability of clients and what happens when the central bank does not come to the aid of shaken Bank. The rest of what is behind that followed: panic on world markets, chains of bankruptcy, saving some of the banks by the government with taxpayers' money, etc. is well known.

Today in U.S. prices of houses and properties continue to fall and are valid only 75% of the highest value that had in 2006. It is estimated that the world in this crisis, on the stock exchanges, real estate and the like, lost trillions and trillions of dollars, or roughly one whole world's gross domestic product despite the fact that at least 10% of the same GDP was pumped into the system of recovery from a major crisis. Normally, the other point of view, we are richer for a great experience, especially when it comes to risks, mutual trust, health, financial structure, the existence of limit profits and greed. Some of the indications emerging from the crisis set for early 2010, which has not happened, on the contrary, the world have continued the path that took place with the end of 2009. Some major and significant turbulence in 2010, in terms of the collapse of major financial institutions did not exist. It can be said that the course of 2010, the budgets of European countries and the countries were shaken and they were seeking assistance from both the IMF and the regional funds - primarily the newly formed funds.

Bosnia and Herzegovina, as part of the international community is a receiver of crisis impacts (reflexes), in economic terms especially in a difficult position, because there is no disease that it not attacked it (domestic political problems, poor economy, debts, losses, the threat of dissolution, etc.) We cannot help but point out the fact that we destroyed ourselves more with long slavery to certain illusions and leading to self-destruction. Along with rising unemployment, an influx of laid-off workers from abroad, a rise in imports and consumption, deterioration of the company, falling stock market index, falling property values, increasing losses of banks, companies, credit organizations, etc. gradually weakening domestic economy immune to all forms of crisis. of course, the current global crisis had impact on BiH but to what extent and in what way, this paper will prove.

BASIC FEATURES OF PRIMARY CRISIS IN BIH

The expansion of the global economic crisis in Bosnia and Herzegovina (BiH) is not accompanied by reaction of government, business community, trade unions, and associations of citizens in a way similar groups in other countries react. Unfortunately, different forms of crisis and its varying intensity are present here for years. The population here is accustomed to a hard life, uncertainty, the low standard, in isolation, the political instability, the poor quality of public services, poor infrastructure, corruption, ineffective rule of law, violation of rights, restriction of freedom, loss of property, loss of employment, etc. Under long-term effects of these factors, the motivation of ordinary people has been modified significantly in relation to the motivation of people in the developed countries engulfed by recession. Therefore, here the reactions to the spread of the crisis were less pronounced. The weaker intensity of reaction to crisis events and show the citizens and institutions. The crisis in Bosnia had become an environment in which to live, an environment that creates a world view, the reforms, on the future. Unfortunately, disappointed expectations, political deception, and unsanctioned crime, vandalism to a system of values, miserable material, and spiritual life every day in this country are killing the hope of a better future. Although in the postwar period, BiH has made significant progress in all areas, it is still closer to assessing the general state of continuing crisis and is exposed to a strong risk of deterioration under the influence of global financial, economic, and social crisis. General crisis in Bosnia has more agents. We will mention only some, with no intention and ability to explain in detail here. Those should be specifically addressed. If we analyze the general crisis in BiH, then following must be noted:

- *Political instability*. Throughout the postwar period, BiH has maintained a relatively high degree of political instability. The process of democratic decision-making,

harmonization, and coordination is difficult to operate. The efficiency of the established institutions is low;[40]

- *Poor state of the economy*. The BiH economy is burdened by serious structural problems in the economy, lack of strategy and policy resource, which is directly manifested in the creation of a small domestic product, a very low efficiency of resource use and valorization of non-economic contributions of resources domestic product;

- *Lack of the rule of law*. Without a strong rule of law there is no establishing of a system of values, there is no legal security of operations, there is no morality in human relationships, there is no asset protection, there is no freedom of implementation, etc. Due to inefficiency of the rule of law among the public there is a perception of BiH as a country of corruption, crime, the informal economy, unprotected economic freedom, human rights, restriction of freedom of the media, etc.

- *Low efficiency reforms*. Most of the reform processes in Bosnia and Herzegovina have launched, operated, and funded by different international organizations. In addition, much of the reform process occurs as the fulfillment of the conditions for joining CEFTA, EU, and NATO. There is almost no genuine reforms that are initiated and administered by the authorities of Bosnia and Herzegovina.

- *High level of poverty*. Although poverty is one of the socially, economically and politically the most difficult features of BiH, the systematic study of poverty does not carry out. Nearly a third of the BiH population is poor, or is on the verge of poverty. There are poor in the richest countries of the world but being poor in BiH is much more difficult because the chances of escaping from poverty are very small.

- *Low level of coordination between different levels of government*. BiH is a decentralized state. This fact implies effective mechanisms of coordination and cooperation between different levels of government to be able to pursue common goals of development. Unfortunately, BiH has serious problems in achieving policy co-ordination of various levels of government and economic functions of the state constitution, according to the market and the needs of market participants.

- *Low level of institutional efficiency*. Institutions of various levels of government in BiH are characterized by a high level of efficiency. Slow-changing features of the system, lack of protecting the rights of citizens and business community, do not create

[40] Tomaš,R.,"Ekonomija zarobljenih resursa (Economy of Captured Resources)", Nezavisne novine, Banja Luka, 2008.godine, str.93

quality public services and spend a large part of GDP. Common institutions have not general authority.

- *A major responsibility of the international community*. One of the most powerful forces of integration of BiH in the last fourteen years has been the international community. A large number of reforms in recent years in BiH, was conducted on the initiative and „according to foreigners". They shape the political and economic structure of the various mission objectives. In addition, the Bosnian reality is always in the reports of international institutions „colored" that it confirms the validity and success of the mission.

AREAS OF THE EFFECTS OF INTENSIVE WORLD CRISIS ON BIH

What impact on the BiH had previous crises and what is the impact of today, there are no precise figures, nor can precisely define or predict. Simply, the authorities in BiH have unique marks on the directions of the manifestation of the impact of global economic crisis, no assessment of possible effects, and no agreed system of measures to respond i.e. co-ordinate strategy to mitigate effects of the crisis. Government entities are trying to act preventively, to mobilize their own institutions, and to motivate all relevant subjects in order to alleviate the impact of the crisis. Behind such actions often are political motives of the ruling structure. The crisis is such a phenomenon that knows no political, ethnic, religious, regional, and any other boundaries. It is expanding economic channels, making it difficult for business and spreading poverty. Opposition to its destructive action, in cooperation with others, is a question of political maturity, political wisdom, economic, education and social responsibility. Indications of serious impact of the global economic crisis in Bosnia and Herzegovina are already present, although they are not willing to accept. The stock market has experienced a failure here.
Many investors in stock markets suffered heavy losses. In addition, high interest rates were additionally increased. Interest rates on earlier loans were increased too. The pressure on borrowers from the banking sector was stronger. Remittances from our citizens abroad are reduced. Consumption of foreigners and foreign donations are also reduced. Turnover of goods is falling. A number of production activities decreases. Exports are decreasing. The first layoffs were recorded, shorter working hours, lower production, the elimination of shifts in production, etc. The crisis is gradually spreading to all sectors and all markets. Note that this is the busiest areas of its distribution.

FINANCIAL SECTOR OF BIH AND IMPACT OF THE CRISIS

The first impression when looking at the financial sector of BiH is related to banks and their activities. We can say the first wave of the financial crisis has passed with no direct impacts on the banking sector in BiH. Banks are well placed to answer to all challenges and none has faced liquidity problems. What is already known is the fact that the possible indirect effects in terms of problems with access to international money markets, which has already led to an increase in interest rates and tightening credit conditions. Further, in the financial sector in BiH there was a drop of share prices, investment indecision, indecision for borrowing, uncertainty to maintain the real value of the property, reducing the inflow of money into the country, to change the structure of demand for credit (reducing the demand for consumer credit, and increasing demand for loans to maintain liquidity). In addition, there was a moderate spread distrust of financial institutions, consumers and savers disorientation, refraining from spending, a partial withdrawal of money from banks, interest rates, etc.[41] Reaction of the authorities and the banks the uncontrolled spread of panic and negative disturbances stopped was prevented.[42] However, because of the economic system, a resulting disorder is multiplied and transmitted from one sector to other sectors. This is affected by the poor prognosis of future developments to come from the most developed countries and influential international institutions. Therefore, in the coming months we expect the unstable situation on financial markets, maintaining high interest rates and lower supply of foreign investment. If viewed solely banking sector in BiH, one could say that the impact of the crisis in this area is limited. In this case, it is important to mention *greater capitalization than in Western Europe*. Banks in BiH, because of more rigorous requirements, have better indicators of capitalization. Indicators that measure the relationship between the amount of capital and assets are significantly higher than in Western European countries and in Bosnia is about 16%, while it is common to the western European countries is around 11% or 12%. This is the result of stricter requirements in terms of the amount of capital, which were introduced precisely to provide additional resilience of the banking system. This is the result of application of Basel I, which in the circumstances is legally regulated. Banks

[41] U četvrtom kvartalu 2008. godine ostvaren je negativan saldo prodaje i kupovine konvertibilne marke u iznosu od 628,3 miliona maraka. Ovo je posljedica povlačenja depozita iz banaka koje se odrazilo na smanjenje bruto deviznih rezervi za 538,5 miliona maraka, tako da su one krajem 2008. godine iznosile 6,295 milijardi KM. Smanjenje rezervi odrazilo se i na smanjenje monetarne pasive za čak 9,7% (616,8 miliona KM). Izvor: Bilten br. 4/2008, CB BiH, str. 36.

[42] U četvrtom kvartalu 2008. godine, Centralna banka BiH smanjila je stopu obavezne rezerve za komercijalne banke sa 18, na 14%. Ovom mjerom oslobođena su likvidna sredstva komercijalnih banaka. Međutim, povlačenje depozita iz komercijalnih banaka dovelo je do smanjenja osnovice za obračun obavezne rezerve za čak 852,8 miliona KM (25,9%). Takođe, u decembru 2008. donesena je odluka da se poveća osigurani depozit fizičkih lica na 20000 KM. (Izvor: Bilten br. 4/2008, CB BiH, str. 46-50). Početkom 2011. godine Centralna banka BiH je još jednom smanjila stopu obavezne rezerve – na 10%.

in BiH have not shown any problems with liquidity at one point. Most of the banks was positive, achieved a slight increase, although the volume of loans slightly decreased while the collection of loans has deteriorated.
Financial reports from the domain of banking show that the concentration of the banking sector has remained almost at the same level as in 2008, and the largest five banks control more than half of total banking sector assets and lost only 1.6% share in total assets. Commercial banks with majority foreign ownership are dominated by the banking system in BiH and their share was 90.8% in total banking system in 2009. Banks in private ownership with a share of 4.5% of the total banking system and state-owned banks at 4.7% control a very small segment of the market in order to have impact on market trends. The growth trend of the banking sector, which has been present in previous years, was stopped in 2009, due to multiple effects of the economic crisis.

REAL SECTOR AND CRISIS CONDITIONS

Destabilization of the real sector is reflected in the reduction of long-term demand for consumer goods (cars, apartments, appliances, furniture, etc.) slowdown in production due to uncertainty of the sustainability of consumption, the reduction of foreign trade orders of goods, reduction of interest for investment due to higher risk, a slowdown in foreign trade, stagnating demand for labor, rising costs of servicing interest, the growth stocks of finished goods, decline in value of shares of companies, short-term slowdown in price, etc. The export-dependent sectors (textile, leather, wood processing, mining, metallurgy, etc.) we consider particularly sensitive to the impact of global crisis, but it feels slower growth and lower production due to a drop of foreign trade orders, which are already reflected in the slight reduction employment in these sectors. However, the spread of the recession in developed countries will not only affect the BiH as a short-term disruption or destabilization of certain sectors, but also will gradually expand, turn into economic crisis with long-term consequences for the economy of BiH. Under the influence of the process in BiH, we can expect an economic loss of exports, which will reduce jobs in the textile, leather, footwear industry, etc. In addition, we can expect long-term decline in demand and prices for raw materials in the global market, which will be a reduction of exports from BiH iron ore, bauxite, then wood, building materials, metal products, and other export products. These tendencies in the export sector may threaten many jobs and livelihood of many families. Further, on the domestic market it can manifest as a rise in unemployment, wage cuts, and spending cuts, many bad effects on public spending. Under the influence of the global economic crisis in BiH due to falling demand, which is mainly generated from the loan, is a reduction in real estate, car sales, home appliances, furniture, etc. This will be reflected in a reduction in production, employment, and wages in the construction industry, with similar effect in the construction materials industry and a number of service industries

related to construction. The decline in foreign trade can lead to reduced demand in services such as freight forwarding, international transportation, tourism, transport of passengers and freight, insurance, etc. The fall in demand and traffic will affect the change of relative price ratio and the relative position of activities, which will put pressure on the establishment of new structural relationships in the economy. The best indicator of overall trends of the economy of a country is the gross domestic product. Domestic economy, after years of economic expansion and relatively high growth rates, in 2009, had a strong contraction caused by the global recession.[43] Domestic economy is coming of this crisis, met with a serious fiscal deficit and a vulnerable external position of the country and the unfinished process of transition.

COMMODITY MARKETS IN BIH

Commodity markets have suffered a significant blow during the crisis and it is likely that this trend will continue in the 2011. The biggest problem is that sudden changes in foreign demand for commodities occurred. The fall in demand for a large number of goods in the first phase, caused excess supply and a corresponding drop in prices. Cost of inventories is growing and liquidity of sellers is declining. On this first shock, traders react by reducing the number of orders, which is reflected in lower production and employment resources. This reaction in the domestic market is manifested as a decrease in imports and increase supply of domestic goods that could not be exported due to reduced foreign demand. However, this does not get to compensate for the effect of reducing imports and the effect of increasing domestic supply, because the structure of these effects generally do not coincide. Therefore, there is an absolute decrease in imports, reduced exports, and lower domestic production.[44]
All three of these effects have caused the decline in demand in the domestic market. Reduction in imports resulted in lower public revenues (customs duties, excise tax, VAT) and demand the state budget and the consumer. Reduction in exports and production sectors of the economy reduces demand and employment. As the available reports from this field[45], the current account deficit in 2009, amounts to 1.81 billion KM or 7.5% of GDP, which is observed in comparison to 2008, a decrease by 51.6% and in absolute numbers of 1.93 billion. By correcting the current account deficit occurs due to a sharp reduction in the volume of trade exchange, with primarily by the

[43] Vidjeti na:www.cbbh.ba
[44] Tomaš, R.,"Makroekonomska ograničenja ekonomskog razvoja u Bosni i Hercegovini", u *"Republika Srpska – petnaest godina postojanja i razvoja"*, Akademija nauka i umjetnosti Republike Srpske, Odjeljenje društvenih nauka, knjiga 18, str. 429-450, Banjaluka, 2007
[45] Vidjeti Godišnji izvještaj Centralne banke BiH, dostupno na: www.cbbh.ba

volume of trade represents the current economic situation. Trade deficit at end of 2009, amounts to 6.66 billion, and in comparison to 2008, trade deficit narrowed to 2.77 billion KM or 29.4%. A smaller trade deficit is a result of improved placement of BiH products on the foreign partner markets, than a pronounced reduction of domestic imports.

PRODUCTION FACTORS MARKETS

Destabilization of the financial and real sectors of the economy has a direct influence on the market of production factors. First, capital becomes more expensive and harder to become available until the goods are cheaper. Production that uses expensive capital to produce cheap goods is not economically justified.
Therefore, in the market conditions in which capital becomes more expensive, and goods cheaper, there will be a fall in prices and demand for many raw materials, intermediate goods, machinery, equipment, energy, and labor.

RESUME

In accordance with the given data, opinions and views in this paper, we can conclude that we cannot give an exact roadmap to overcome and act in a crisis atmosphere, especially when it comes to complicated country like BiH. It must be noted that Bosnia and Herzegovina, in addition to the current global crisis, is already in crisis, inherent in most transition countries. For BiH, the situation is further complicated because of the war and the current political situation and the privatization that has successfully carried out only in the banking sector. Therefore, the BiH economy is already facing considerable problems even before the global crisis reached its climax. It must be emphasized that it is of great importance that BiH authorities recognize that the time to implement a series of measures that will ensure the survival of the BiH economy and create the conditions for its development at a time when global economic cycle goes uphill. Particular attention should be given to the real sector of the economy that cannot seem to find an adequate incentive. However, it is questionable how long does make it in such schemes and steps. Recommendations to which the BiH authorities at all levels must absolutely pay attention to are:

- Strengthening of the national capacity, the introduction of additional subsidies for production;
- Development of power capacity;
- Infrastructure development in the field of standards, certification in accordance with the concepts of the EU;
- Strengthening of the export capacity of the country, primarily the final product;
- Additional subsidies for agricultural production;

- Social policy and strengthening its significance

BiH must work on a number of key points of economic development. Here are presented and analyzed some of them. The global crisis has inevitably affected all economic developments in the country. Although BiH is a small country in which the crisis was reflected later in relation to the highly developed, it had a significant impact on reducing the volume of production, dismissing workers, reducing construction activities, etc. All this is best reflected in a state of gross domestic product and its movements in given period. Will the current, 2011 year will be better in all analyzed segments, it is hard to say. It is much more possible to expect further stagnation, the growth of poverty and stagnation in the overall economic situation rather than strengthen, or any kind of booming.

REFERENCES

1. Albrow,M.,King, E.,"Globalization, Knowledge and Society", London, SAGE Publication. 1990;
2. Krstic, G., "Analysis of the Hidden Economy in FR Yugoslavia with Estimates for 1997 and Recommendations for its Legalization", Economics Institute, Belgrade, 1997.
3. Nastav, B., i Bojnec, Š., „Shadow economy in Bosnia and Herzegovina, Croatia and Slovenia, Faculty of Management Kopar, 2006.
4. Senić, R., Lukić, M.S., *Krizni menadžment I dio*, Panevropski univerzitet Apeiron, Banja Luka, 2008. godine;
5. Senić, R., Lukić, M.S., *Krizni menadžment II dio*, Panevropski univerzitet Apeiron, Banja Luka, 2008. godine
6. Tavčar, M.,"Marketinške strategije za krizne prilike", Media Marketing, 1990. godine,
7. Tomaš, R.,"Ekonomija zarobljenih resursa (Economy of Captured Resources)", Nezavisne novine, Banja Luka, 2008.godine;
8. Tomaš, R.,"Makroekonomska ograničenja ekonomskog razvoja u Bosni i Hercegovini", u *"Republika Srpska – petnaest godina postojanja i razvoja"*, Akademija nauka i umjetnosti
9. Republike Srpske, Odjeljenje društvenih nauka, knjiga 18, str. 429-450, Banjaluka, 2007.godine
10. Godišnji izvještaj Centralne banke BiH, 2009. godine;
11. Internet: www.cbbh.ba

МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ

Карцева А. А.
Институт туризма и международных экономических отношений
Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики
Санкт-Петербург, Российская Федерация
gasespb@mail.ru

Аннотация: *В статье рассмотрено понятие — межкультурной коммуникации, ее взаимодействие между различными социокультурными субъектами. Представлены и систематезированы типы классификации межкультуной коммуникации. Значимость межкультурных коммуникаций в современном обществе в процессе осмысления социальных изменений, в период глобализации.*

Ключевые слова*: межкультурные коммуникации, глобальная культура, глобализация, межэтническая, контркультурная, аккультурация, транскультурация.*

Термин «межкультурные коммуникации» означает процесс взаимодействия между различными субъектами социокультурной деятельности с целью передачи элементов собственной культуры или обмена ими (духовные и материальные ценности, нормы, стандарты жизни, знания). В научной литературе в качестве синонимов данного термина встречаются понятия «кросскультурная», «межэтническая» коммуникация, «межкультурная интеракция». Виды межкультурной коммуникации взаимно дополняют друг друга и образуют коммуникативное поле культуры, которое представляет собой совокупность коммуникационных связей между культурами в пространственно-временном континууме.

Существует множество классификаций межкультурных коммуникаций, осуществляемых по различным основаниям. В частности, В.В. Красных [1] различает моносоциумную и межсоциумную, мононациональную (монокультурную) и межнациональную (межкультурную) типы коммуникации, Т.С. Самохина [2] - межкультурный и интракультурный виды общения. П.А. Амбарова [3] при систематизации видов межкультурных коммуникаций выделяет 4 типа классификаций:

1) монологическая и диалогическая коммуникация: первая – коммуникация, при которой не происходит взаимного изменения когнитивного пространства коммуникантов, каждый из них заинтересован только в собственной репрезентации. Вторая – коммуникация, при которой участники стараются учитывать индивидуальные особенности друг друга и

соответствующим образом трансформировать собственное сознание другого коммуниканта.

2) Виды межкультурных коммуникаций в зависимости от уровня культуры.

Межкультурные коммуникации на макроуровне представляют собой коммуникации между масштабными культурами континентального типа (например, российская, европейская, азиатская и другие), на микроуровне - следующие виды межкультурных коммуникаций:

- межэтническая – общение между представителями различных этнических групп;
- контркультурная – коммуникация между представителями материнской культуры и субкультуры, протекающая в форме конфликта из-за значительных отличий ценностей, норм субкультурной группы;
- коммуникация между разными социальными группами;
- межпоколенческая – коммуникация между различными возрастными группами;
- гендерная – коммуникация между мужской и женской культурами;
- межконфессиональная – коммуникация между различными религиозными группами, а также между верующими и атеистами.

В данную классификацию П.А. Амбарова [4] включает также коммуникации между культурами разной локализации: между городскими и сельскими жителями и между жителями различных областей, центром и периферией (региональная коммуникация).

3) Виды межкультурной коммуникации в зависимости от субъекта коммуникации.

- межличностная коммуникация, которая осуществляется между индивидами, принадлежащими к разным культурам, и межгрупповая – между социальными группами.

4) Виды межкультурной коммуникации в зависимости от временной ориентации культуры: диахронная – коммуникация между культурами различных эпох и синхронная – между культурами, находящимися в одном временном срезе.

Особую значимость межкультурные коммуникации приобретают в процессе осмысления социальных изменений, происходящих в мировом пространстве в конце XX - начале XXI века. В 1990-е годы «глобализация» становится одним из наиболее употребляемых понятий, а мировое сообщество разделяется на ее сторонников и противников. В это время возникает значительный интерес к глобальным проблемам, растет количество публикаций, посвященных данной проблематике. Особую сложность вызывает анализ современных процессов глобализации и регионализации, в котором ярко проявляется разнонаправленность устремлений исследователей и множественность трактовок понятий. В эпоху глобализации процессы интеграции и дезинтеграции приобретают особую актуальность, что связано, в первую очередь, с противопоставлением глобальных интересов региональным и локальным. Пренебрежение интересами отдельных регионов, локальных сообществ неизбежно приводит к их стремлению сохранить свою уникальность и самодостаточность - это реальная проблема существования множественности в единстве.

Глобализация - это сложный феномен, суть которого заключается в возрастании взаимозависимости в мире, проявляющейся в формировании глобальной экономики (транснациональных корпораций, общемировых финансовых потоков); глобальной политики; в возникновении глобальной культуры. Чаще всего глобализация определяется как такое состояние мировой экономики, когда процессы экономического, политического, социокультурного развития большинства стран и регионов мира начинают иметь схожее содержание и формы их протекания.

В результате постепенно формируется общая культура промышленного производства, благодаря единым по своей направленности научным, техническим разработкам. В этом смысле можно говорить о создании единой духовной культуры, выражающейся, прежде всего, в развитии мировой науки. Также наблюдается формирование единого мирового пространства досуга, когда ценности классического и современного искусства, особенно массового, очень быстро распространяются почти на всех континентах. Всеобщий туризм позволяет представителям разных культур активно изучать национальные достижения отдельных народов, тем самым, в определенной степени, обогащая свое представление об окружающем мире. Поэтому вполне обоснованно вести речь о том, что глобализация включает становление общего не только в содержании, формах проявления материальной культуры, но и в своеобразном виде духовной.

В современных условиях происходит глобальная переориентация культуры, в которой всё чаще используются понятия «мировая культура», «глобальная культура», «трансформационные культурные потоки» и др. Эти понятия позволяют определить реально существующие изменения глобализационных трансформаций. Один из факторов этих изменений – средства массовой информации, благодаря которым современный мир стал меньше и мобильнее, с другой стороны, они порождают противоположную тенденцию – всемирную унификацию [5]. По мнению В.И. Добренькова [6], глобализация культуры означает ускорение интеграции наций в мировую систему в связи с развитием современных транспортных средств и экономических связей, формированием транснациональных корпораций и мирового рынка, а также с воздействием на людей средств массовой коммуникации.

Модель «глобальной культуры» получает широкое распространение в 1990-е годы, основной тезис которой заключается в том, что культура становится отражением нового состояния человечества. Ключевые точки, демонстрирующие глобальные изменения, - это мировой туризм, возникновение культурных гибридов, новые формы реконструкции опыта отдельных народов. Важнейшим фактором становится проблема внутренней мотивации человека, его самоопределения в новых условиях. Самоидентификация на разных уровнях человеческого сообщества, согласно этой модели, есть главный спутник или последствие глобализации.

Именно в феноменах, относящихся к культуре, наиболее ярко проявляются глобальные тенденции. В докладе, прочитанном на конференции «Новые культурные образования в век транснациональной глобализации» И. Уоллерстайн [7] акцентировал внимание на положительных и отрицательных сторонах глобальной культуры. Он противопоставил две тенденции: признание универсальных ценностей и ценностей «местных культур». Постановка проблемы о возможности универсальных форм культуры еще раз свидетельствует о разнокачественности и разновекторности современного мира.

А. Смит называет в качестве характеристик глобальной культуры полиэтничность (малтикультуристичность), космополитизм, возникновение и активное распространение виртуальной культуры [8]. Гомогенизирующее влияние глобальной культуры вызывает в качестве ответной реакции усиление противоположных тенденций - рост интереса к локальным идентичностям: национальным культурам, этническим и религиозным особенностям, а также другим характеристикам, позволяющим отдельным группам и сообществам сохранить свою особость. В культурах многих стран идеология мультикультурализма играет значительную роль. В межкультурном обществе, к которому относится Россия, отмечаются две противоположные тенденции: культурной

диверсификации и ассимиляции, которые принимают различные формы и способствуют формированию и становлению общества. Роль культурных коммуникаций в этом процессе значительна, так как глобализация проявляется во взаимопроникновении культур, что находит свое отражение в культурных универсалиях – общих чертах, характеристиках или компонентах культуры, присущих всем странам и континентам (паттерны) [9]. Процесс глобализации культуры имеет позитивные и негативные аспекты: с одной стороны, расширение культурных контактов, общение и познание способствуют сближению народов, с другой стороны, чрезмерно активное взаимодействие грозит потерей культурной самобытности, ассимиляцией – поглощением малой культуры со стороны более крупной, растворением культурных особенностей национального меньшинства в культуре большой нации. Термин «ассимиляция» - от simil – подобный, assimilation – означает «уподобление», «слияние». При полной ассимиляции люди полностью отказываются от наследия старой культуры, при этом происходит полное замещение старых паттернов новыми. Однако полной ассимиляции не происходит, если индивид или группа продолжают жить на территории исконной культуры. Более распространена частичная ассимиляция, представляющая собой попытку совместить старые и новые паттерны. При схожести культур возможно частичное замещение и взаимное обогащение культур. В случае их несхожести, в личной жизни человек воспроизводит паттерны старой культуры, в общественной – паттерны новой, принимающей культуры. Такое поведение называется культурной имитацией или формальным, не содержательным усвоением новой культуры [10]. Вместе с тем, любая культура стремится не только заимствовать нужные ей черты и элементы, но и защититься от нежелательного проникновения, которое может оказаться губительным для неё. Избирательное отношение к переносу ценностей из одной культуры в другую называется селективностью. Проблемы культурного взаимодействия народов в глобальную эпоху связаны также с аккультурацией, имеющей особые механизмы и специфику. Название «аккультурация» или «транскультурация» в современных концепциях получил процесс заимствования культурных элементов. Исследователи определяют аккультурацию как процесс изменения материальной и духовной культуры при непосредственном контакте и взаимовлиянии разных социокультурных систем. Кроме того, термин «аккультурация» связан с появлением таких понятий, как «донорская» и «реципиентная» группа в культурном контакте. Реципиентной выступает культура национального меньшинства, которая может полностью отрицать ценности донорской, либо принимать их полностью, либо - селективно. Как считает В.И. Добреньков [11], самым распространенным вариантом является селективный подход, в процессе которого возникает синкретическая культура. Утрата культурной самобытности и культурное растворение могут быть полными и частичными. Открытость границ для культурного влияния и расширяющееся культурное общение могут привести, с одной стороны, к обмену положительным опытом, обогащению собственной культуры, подъему её на более высокую ступень развития, с другой, к её культурному истощению за счёт унификации и стандартизации, распространения одинаковых культурных образцов по всему миру. Безусловно, по мере увеличения численности человеческого сообщества растет и область распространения культуры, при этом неизбежной становится встреча культур, которую в социологии называют культурным контактом. В результате культурного соприкосновения происходят сознательные и несознательные заимствования, обмен различными элементами культуры (знаниями, способами

деятельности, ценностями др.). Культурный контакт может не оставить никакого следа в обеих культурах, а может закончиться равным и сильным их влиянием друг на друга, либо не менее сильным, но односторонним влиянием. Если заимствованные ценности оказываются чуждыми национальной культуре, то со временем они отторгаются как чужеродные элементы. Если же процесс отторжения затягивается, то он сопровождается культурными конфликтами и ростом социальной напряженности в обществе. По мнению Л.Г. Ионина [12], современный период развития мировой цивилизации в целом может характеризоваться как эпоху транскультурации, всеобщего смешения нравов и традиций. Проникновение культурных ценностей из одной страны в другую иногда может принимать характер экспансии, которая представляет собой расширение сферы влияния доминирующей (национальной) культуры за первоначальные пределы и принимает несколько форм. Например, вестернизация – как процесс заимствования ценностей западной культуры народами, исторически не относящимися к западной цивилизации. Одной из разновидностей вестернизации является американизация. В XXI веке культурная экспансия осуществляется прежде всего через современные средства массовой коммуникации и представляет угрозу для национальной культуры. В зависимости от того, какую позицию (доминирующую или подчиненную) занимают культуры, входящие в контакт, межкультурная коммуникация может принимать форму культурной асимметрии или культурного диалога. Культурная асимметрия означает процесс взаимодействия сильной и слабой культур, в результате которого культурные образцы сильной культуры вытесняют культурные образцы слабой, поэтому иначе ее называют неэквивалентным культурным обменом. В отличие от предыдущего вида, культурный диалог – это особый уровень коммуникативного процесса, протекающего в благоприятной коммуникативной среде, на котором происходит слияние участников межкультурной коммуникации. Таким образом, содержание понятия «межкультурная коммуникация» зависит от того, какой подход используется для понимания термина «культура». При аксиологическом подходе культура рассматривается как совокупность материальных и духовных ценностей, при семиотическом – как совокупность знаков и знаковых систем. Соответственно в контексте аксиологического подхода межкультурное взаимодействие рассматривается как однонаправленный, ассиметричный процесс, в рамках которого более развитая культура выступает в качестве донора для менее развитой. При семиотическом подходе утверждается, что в определенные периоды времени поток информации от передающей культуры к принимающей может изменить свое направление, при этом возможно возникновение неприязни к доминирующему элементу [13].

Литература:

1. Красных, В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации [Текст] / В. В. Красных. – Москва : Гнозис, 2001. – С. 183.

2. Самохина, Т.С. Эффективное деловое общение в контекстах разных культур и обстоятельств [Текст] / Т. С. Самохина. – Москва : Изд-во «Р.Валент», 2005. – С. 46.

3. Амбарова, П.А. Межкультурые коммуникации : История. Теория. Методология [Текст] / П. А. Абрамова. – Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2007. – С. 46.

4. Амбарова, П.А. Межкультурые коммуникации : История. Теория. Методология [Текст] / П. А. Абрамова. – Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2007. – С. 46.

5. Бабосов, Е.М. Основные тренды развития национальных культур в условиях глобализации [Текст] / Е. М. Бабосов // Человек, культура и общество в контексте глобализации современного мира : Материалы III Международной науч. конф. Вып. 3. Электронная культура и новые гуманитарные технологии XXI века ; под ред. К.Э. Разлогова и Ю.М. Резника. – Москва : Изд-во «Независимый институт гражданского общества», 2004. - С. 9.

6. Добреньков, В.И. Глобализация и Россия : Социологический анализ [Текст] / В. И. Добреньков. – Москва : ИНФРА-М., 2006. – С. 177.

7. Уоллерстайн, И. Глобальная культура: спасение, угроза или миф? - Доклад прочитан на конференции «Новые культурные образования в век транснациональной глобализации» (Academia Sinica, Тайвань, 6-7 октября 2001 г.) [Электронный ресурс]. – URL http : //www.archipelag.ru/text/283/htm.

8. Smith A.Towards a global culture // Global culture: nationalism, globalisation and modernity. - London, 1995, p. 177.

9. Кононова, Т.М. Взаимодействие культур и трансформации культурных универсалий в глобальной информационной цивилизации [Текст] / Т. М. Кононова // Социально-культурная деятельность в региональном пространстве : тенденции, процессы и перспективы : материалы Всерос. науч.-практ. конференции. – Тюмень : РИЦ ТГАКИ, 2009. – С. 19.

10. Амбарова, П.А. Межкультурые коммуникации : История. Теория. Методология [Текст] / П. А. Абрамова. – Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2007. – С. 49.

11. Добреньков, В.И. Глобализация и Россия : Социологический анализ [Текст] / В. И. Добреньков. – Москва : ИНФРА-М., 2006. – С. 184.

12. Ионин, Л.Г. Социология культуры: путь в новое тысячелетие [Текст] / Л. Г. Ионин. – Москва : Издательская корпорация «Логос», 2000. - С. 212.

13. Ога, Н.С. Межкультурные коммуникации в многонациональном социуме [Текст] / Н. С. Ога // Социально-культурная деятельность в региональном пространстве : тенденции, процессы и перспективы : материалы Всероссийской науч.-практ. конференции – Тюмень : РИЦ ТГАКИ, 2009. - С. 98.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Кажанова Е. Ю.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова,
Белгород, Россия
lenin280284grad@yandex.ru

Аннотация: *Для эффективного вхождения стран постсоветского пространства в глобальную экономику XXI века, необходимо отходить от доминирования ресурсных преимуществ в определении их конкурентоспособности к технологическим преимуществам. К ним относятся и технологии формирования и использования человеческого капитала. Так как формирование человеческого капитала связано с экономическими инвестициями, то возникает необходимость управления ими. В статье рассматриваются некоторые, наиболее актуальные, по мнению автора, проблемы управления инвестициями в человеческий капитал.*

Ключевые слова: *человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, принципы инвестирования в человеческий капитал*

ВВЕДЕНИЕ

Обращение к проблематике человеческого капитала обусловлено сегодня современным состоянием социально-экономического развития передовых стран и всей мировой экономической системы. Все больше стран вступают в постиндустриальную стадию развития, к числу важнейших экономических закономерностей которой относится процесс интеллектуализации экономики и социальной жизни. Знания и информация становятся важнейшими факторами производства. В условиях информационного общества возрастает значение высокого качества рабочей силы. Современный наемный работник – это специалист высокой квалификации, интеллектуально, физически и духовно развитая личность.

В XXI веке главным фактором воспроизводства становится не накопление материальных благ и услуг, а накопление знаний, опыта, умений, здоровья, уровня физического развития и других составляющих человеческого капитала. Современный период характеризуются стремительным ростом инвестиций в человека. Оценки национального богатства по регионам мира (на душу населения) показывают, что в структуре национального богатства доминирует человеческий капитал, составляющий около двух третей от его итоговой оценки [1].

О ПРОБЛЕМАХ ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Процессы формирования и воспроизводства человеческого капитала изучаются довольно широко и имеют большую степень разработанности. Это исследования, проводимые в контексте проблем человеческого потенциала и его отдельных сторон – трудового, образовательного потенциала. Однако в отношении инвестиций в человеческий капитал концепция человеческого капитала в современном ее виде содержит немало важных не разработанных вопросов, без решения которых невозможно дальнейшее развитие, как самой концепции, так и ее прикладного характера. В первую очередь необходимо преодолеть неоднозначность и неопределенность категориально-понятийного аппарата. На данный момент отсутствует единое научное определение понятия «человеческий капитал», как экономической категории, позволяющее однозначно ее трактовать. Не определено соотношение категории человеческого капитала с целым рядом смежных категорий и понятий – рабочая сила, человеческий потенциал, интеллектуальный капитал и других. Как следствие этого, имеет место различное понимание и толкование сущности, источников, механизма инвестиций в человеческий капитал. Не решена проблема измерения и оценки человеческого капитала, как на уровне предприятий, организаций, так и на уровне стран и мирового сообщества в целом. В настоящее время оценки идут в отношении человеческого потенциала и лишь отдельных направлений инвестиций в человека.

По нашему мнению, нельзя отождествлять человеческий капитал со стоимостью рабочей силы. Тогда для работодателя стоимость человеческого капитала сводится к издержкам на заработную плату и обязательные социальные платежи. Да, деньги, авансированные на наем рабочей силы, идут на поддержание жизнедеятельности работников, то есть на приобретение ими предметов потребления и оплату услуг. Но не более того. Расходы же на образование, обучение, повышение квалификации требуют специальных целенаправленных инвестиций, как правило, сверх расходов на оплату труда. Таким образом, стоимость человеческого капитала и стоимость рабочей силы не одно и то же. Это подтверждается и в практике хозяйственной деятельности. Если стоимость рабочей силы в форме заработной платы – издержки, то источником инвестиций в человеческий капитал они являются лишь частично. Подавляющая часть затрат на приращение стоимости человеческого капитала в себестоимость продукта не входят, а оплачиваются из прибыли, идущей на реинвестирование. Таким образом, сущность инвестиций в человеческий капитал в том, что работодатель как собственник средств производства, покупатель рабочей силы, добавляет всякий раз к стоимости функционирующего человеческого капитала новую стоимость путем капитальных затрат на приращение знаний, способностей и мотиваций своих наемных работников с целью получать наибольшую отдачу, не увеличивая размер заработной платы.

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Для развития любой современной компании первостепенное значение имеют ее сотрудники, «человеческий капитал». Одной из важных особенностей «человеческого капитала» является его динамический характер: состав, структура и ряд других параметров могут изменяться, при этом изменяется и величина «человеческого капитала». Разумеется, компания заинтересована в том, чтобы величина ее корпоративного «человеческого капитала» была как можно больше.

Возникновение теории человеческого капитала является ответом на изменения макроэкономических тенденций, таких как технический прогресс, отраслевая перестройка, усиление конкуренции. Эти изменения в свою очередь оказали существенное влияние на хозяйственную деятельность предприятий в производственной, технической и социально-экономической сферах, и определили необходимость кардинальных изменений в теории и практике управления людьми в организациях. Сотрудники организации превращаются в конкурентное богатство, капитал предприятия, который необходимо размещать, развивать и мотивировать для достижения необходимых целей предприятия. Таким образом, теория человеческого капитала выступает теоретическим обоснованием новых форм работы с кадрами.

Основным путем увеличения «человеческого капитала» является инвестирование в него. Существует дискуссия о том, каковы инвестиции в «человеческий капитал», насколько допустимо их сравнение с обычными инвестициями. Одна часть исследователей понимает под ними затраты средств, направленных на повышение его «результативности», другая — любые действия или меры, направленные на улучшение характеристик «человеческого капитала» [2].

Основными видами инвестиций в человеческий капитал предприятия являются инвестиции в специальную подготовку, физическое состояние и эмоциональное поведение работников. Первые два объекта инвестиций достаточно полно изучены и в особых комментариях не нуждаются. Что касается последнего объекта, то речь идет о приверженности работника организации, в частности, осознании целей и ценностей организации как своих собственных, более того, готовности, если это надо, принести в жертву фирменным интересам свои личные.

Лояльность к организации - это личная особенность каждого человека. Поэтому организация должна развивать и усиливать это расположение с помощью инвестиций. Наиболее эффективными из них оказались следующие: установление размера

заработной платы работникам в соответствии с результатами деятельности предприятия; введение гибкой системы дополнительного поощрения и социальных доплат, учитывающих индивидуальные потребности (долгосрочные кредиты, возможности повышения уровня образования, льготный режим работы). Работники по желанию могут выбрать виды дополнительного поощрения и в соответствии со своими запросами обновлять их (как, например, при таком известном в менеджменте способе стимулирования, как «кафетерий») [3].

ПРИНЦИПЫ, ЛЕЖАЩИЕ В ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Для осуществления эффективного управления инвестициями в человеческий капитал необходимо следовать принципам, которые учитывают особенности объекта инвестирования - конкретного работника, группы работников - и позволяют обеспечивать запланированное развитие персонала.

Основными участниками процесса инвестирования в человеческий капитал предприятия являются сами работники и руководители. Базовым фактором, определяющим их готовность к участию в инвестиционном процессе, является интерес к повышению эффективности своей деятельности. По существу, в инвестировании в человеческий капитал предприятия участвуют две стороны, одна из которых представляет интерес собственников предприятия, а вторая - собственников человеческого капитала. Выделение и сопоставление, с одной стороны, стимулов, применяемых представителями собственников предприятия, с другой - мотивов собственников человеческого капитала, увеличивает возможность удовлетворения потребностей участников инвестиционного процесса. Следовательно, между участниками процесса инвестирования в человеческий капитал предприятия формируется система отношений, основой которой является принцип сбалансированности мотивов и стимулов

Весьма значимым в управлении инвестициями в человеческий капитал предприятия является принцип оценки и корректировки векторов саморазвития работников. В процессе саморазвития инициатором инвестиций в человеческий капитал является работник, поскольку он осознает необходимость повышения своей ценности. Саморазвитие - это результат мотивации работника и средство реализации его индивидуальных свойств и интересов. Оно базируется на понимании своего сегодняшнего состояния и того, чего они хотят достичь в будущем [4]. В случае, когда направление саморазвития работника не соответствует стратегии предприятия, требуется его коррекция, поскольку даже незначительные рассогласования целей обусловливают существенное снижение эффективности взаимодействия. При совпадении направлений

развития персонала и предприятия появляется возможность получения синергетического эффекта.

Для обеспечения дифференцированного подхода, предполагающего направление инвестиций в элементы человеческого капитала, качество которых сдерживает развитие предприятия, следует выявить в структуре персонала тех сотрудников или их группы, которые способны осуществлять инновационную Деятельность. Иными словами, инвестиции должны направляться по определенному адресу. Использование этого принципа в управлении инвестициями поддерживает и развивает принцип оценки и корректировки векторов саморазвития, уточняет масштабы инвестиций и повышает возможности контроля и использования в развитии человеческого капитала в заданных параметрах и показателях.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

На процесс накопления человеческого капитала оказывают влияния сложные и многообразные факторы, как объективные, так и субъективные. К группе объективных факторов относятся те, которые связаны с формированием и трансформацией структуры потребностей работника, а также те, которые оказывают влияние на стоимость рабочей силы и ее повышение. К субъективно-психологическим факторам накопления человеческого капитала в первую очередь следует отнести факторы мотивации и стимулирования самих собственников капитала к инвестиционному процессу, а также факторы «пресыщения», определяющие границу инвестирования в человеческий капитал. Кроме того, непрерывность и эффективность накопления составляющих человеческого капитала – знаний, способностей и мотиваций находится в зависимости от состояния социально-экономических институтов страны. В связи с чем, необходимо активное государственное регулирование процесса инвестиций в накопление человеческого капитала в неразрывной связи с эффективной организацией деятельности ключевых социально-экономических институтов – образования, здравоохранения, жилищной сферы

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для достижения долгосрочной конкурентоспособности предприятия в современных экономических условиях необходимо постоянное совершенствование качественных характеристик персонала, что требует соответствующих инвестиций. С позиций инвестиционного подхода персонал рассматривается как человеческий капитал, то есть

воплощенная в работниках потенциальная способность обеспечивать получение полезного эффекта, которая характеризуется определенными качествами. Инвестиции в человеческий капитал предприятия - ресурсы, которые направляются инвесторами на изменение качеств персонала в целях увеличения полезного эффекта от его деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. http://www.vestnik_2010_pehatq.pdf
2. Моргунов, Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение/ Е.Б Моргунов.- М.:Бизнес- школа «Интел-синтез», 2005.
3. Самоукина, Н.В. Управление персоналом: российский опыт/Н.В Самоукина.- СПб.: Питер, 2007
4. Филиппов, А.В. Работа с кадрами: психологический аспект/А.В Филиппов – М.: «Экономика», 2008.

IMPROVING THE SERVICES DISTRIBUTION IN TOURISM

THROUGH THE APPLICATION OF INFORMATION-COMMUNICATION TECHNOLOGY (ICT)

Doc. dr Gruja Kostadinović, Faculty for Education of the Executives, Novi Sad

***Abstract**: Continual progress and the increasing availability of technology opens the way for innovative solutions which with reduced investments lead to significantly greater improvement of the practice than the previously common solutions. Distribution (sales channels) as an element of marketing also has to be improved and adapted to the set company goals. The Internet offers businesses in the tourism sector a new space for placing information and booking procedures available to a large number of its users. Such procedure is cheaper both for the travel services provider and user.*

***Keywords**: electronic distribution channels, Internet, E-ticketing.*

INTRODUCTION

Technological development has imposed a continuing trend of improvement and innovation of business processes. Tom Peters, one of the leading authors in the field of management, believes that in the future only organizations that put to the forefront, in addition to money and finance, faith in constant improvement and change can prosper.[46] Technological changes can not be restrained, and many industries and companies are forced to adapt to changes, and if they do not make it, they may be at risk of experiencing a weakening market position. The speed at which changes occur in business make the constant and rapid changes in the distribution segment inevitable. What has to be taken into account is the significant change in the structure of sales channels and strong influence of computerization,

[46] Kostadinović S., Grujić M.: *Strategije tržišnog prilagođavanja evropskih železnica sa implikacijama na jugoslovenske železnice*, Želnid, Beograd, 1996., pg. 169.

which allows direct contact between producers and consumers. In the models of distribution, quality, speed, accuracy, reliability, and comfortable services for users / consumers are demanded.

The authors agree that more and more managers realize that distribution channels have a strategic value in the marketing mix.[47] An important aspect of marketing strategy is to select the most effective and / or most efficient distribution channels.[48] Considering the management of individual elements of marketing, S. Vasiljevic emphasizes the importance of improving the distribution of several segments[49]:
- better organization, technical equipment and staff training of existing sales channels and distribution;
- decentralization of sales;
- introduction of new and modern distribution systems.

It is certain that actual and potential market demands are an important source of ideas for successful innovation. Tourism industry is one of the most promising sectors on a global scale, where there is almost daily change of demands and needs of tourists. Thus, the needs and demands coming from the tourist economy encourage search for new ICT solutions in the areas of distribution

ELECTRONIC DISTRIBUTION CHANNELS

Information technology enables high performance and complex management processes to be included and optimized in order to increase the flexibility of operations and enable better productivity. Increased coverage of global communications allows consumers to be available almost everywhere in the world. For this reason, the distribution over telecommunications network is an important method of distribution services.

[47] Barac N., Milovanović G.: *Menadžment kanala distribucije*, prvo izdanje, Ekonomski fakultet, Niš, 2001., pg. 18.

[48] It is a combination of appropriate distribution channels. Efficacy of selected channels refers to the costs relative to other channel options and the capacity of selected channels to satisfy demand for services. Channel effectiveness is measured by its ability to cover the target audience in a manner that producer of services positively evaluates. See: Dr. Momcilo Milisavljevic: Marketing, fourteenth revised edition, modern administration, Belgrade, 1994., pg. 369.

[49] Vasiljević S.: *Upravljanje marketingom u železničkom saobraćaju*, naučno-stručni časopis JŽ *Železnice*, Vol. 49, No. 3, 1993., pg. 335.

Organizations are getting to know the importance of more comprehensive monitoring of all means of communication. This movement toward an integrated communication in the marketing literature is called *integrated direct marketing*[50]. The growth of electronic channels creates a fundamental change in the nature of marketing. In this sense, the full computerization of sales channels allows the application of the concept of *direct response marketing* and *Databased marketing concept*[51]. These concepts are aimed at creating a database of customers and clearly differentiate products and services. Considering the current service delivery innovations, Č. Ljubojevic says: "Electronic channels represent the only method of distribution services that do not require direct personal interaction. What they need is to redesign services and electronic means of delivery.[52] " It can be said that the airline companies were first to implement computer technology on a large scale. Fields of application are in different domains: reservation, ticketing, accounting operations, invoices mostly observed informing. This statement applies to all participants in the business in the world market. Pioneers in the application of computer systems of reservation systems (*Computer Reservation System* - CRS) and the large hotel companies, or hotel chains. The abundance and spatial dispersion of facilities made it necessary to establish a central reservation system or office for reservations, allowing receiving a request and confirming the booking at one place.[53] Reservation systems of airline companies since its foundation have been used for the sale of transport services not only of the company owner's reservation system but also of other airlines on the basis of bilateral agreements. Over time, the sale through booking systems of airline companies involved the sale of other entities in the tourism market. From the moment of application of information technology in automation of the reservation process a multitude of computer reservation systems developed, whose number and heterogeneity imposed the need for unification of their work in terms of standardized information and descriptions of the standardized structuring transactions. Regarding this, efforts of airline companies to, through reservation systems to include distribution services of all major segments of tourism has led, initially, to the standardization of messages related to the offer, information about possibilities, bookings and cancellations.

In the world there are several global distribution systems (GDS), which bring together offer of a number of airline companies (Amadeus, Galileo, Worldspan). Also, there is a possibility that on one GDS appears the complete offer of other GD systems, which is convenient, offer of

[50] Barac N. , Milovanović G.: *Menadžment kanala distribucije*, prvo izdanje, Ekonomski fakultet, Niš, 2001., pg. 165

[51] Bakić O.: *Marketing u turizmu*, četvrto izdanje, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003., pg. 111.

[52] Ljubojević Č.: *Marketing usluga*: put ka potpunoj satisfakciji potrošača, treće izdanje, Stylos, Novi Sad, 2002., pg. 206.

[53] Bakić O.: *Marketing u turizmu*, četvrto izdanje, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003., pg. 96.

an airline company, is available to users worldwide. Today, GDS systems tend to become more global in terms of tourism (Global Travel Distribution - GTD), which means that in addition to airline tickets a number of other services can be booked (seats in the restaurant, entertainment, etc.)[54] . Possibilities offered by modern reservation systems are manifold: in addition to basic services, they are able to offer passengers a full service (hotel reservations, rent-a-car, insurance companies services, theater tickets, etc.), and the airline gets the automation of certain functions, implementing marketing programs to increase the loyalty of passengers (**Frequent Flier** programs) and is provided with a wealth of data related to segmentation of passengers and the ability to optimize the relationship between different categories of passengers in the plane and thus maximizing revenue (**Revenue Management**).

As a good example is amadeus company which, today, is an unavoidable factor when it comes to the travel industry. Amadeus has become a ledaing global distributive system which, according to the present data, annually has four hundred fifty million of the booking segment, not only in the airline traffic but also in all other segments of tourist industry. The data show that 95% of headquarters of the airline companies, regular transposters, are in the Amadeus reservation system. Over ninety thousand locations of tourist agencies in the world are covered by Amadeus reservation system, and beside regular also fifty low-cost transporters are included in the data base, and everything is available over ASP (Amadeus Selling Platforme). They allow tourist agencies to access every server which is connected to the travel industry. There are seventy-seven thousand hotels in the base, and one hundred fifty three airline companies use Amadeus reservation system as their own. Out of four hundred fifty million reservations, 16% are done online. In previous years, tourist agencies used Amadeus system mostly for the sale of airline traffic services, and other systems for all other services. The integration problem occurred. For one client there was information about air traffic on one place and on some other place information about tourist arrangement. This problem was solved by Amadeus selling platform which enabled the user to integrate all services which he needed. With Amadeus the user has the access to tourist operators of the developed countries. This means that the user can connect from the Amadeus terminal with over two hundred operators. But this is valid if the tourist agency wants to sell its services over tourist operator. New technologies and new systems offer new possibilities, so the user has a chance to see the hotel facilities: how the room looks like, how the hotel entrance looks like, where it is located and so. These possibilities are provided by the present systems, and they were not available by the previous ones, which did not support the internet technology. [55]

[54] Ibid, pg. 101.

[55] http://www.gmbusiness.biz/index.php/arhiva/21-30/gm_28-29/3369.html

INTERNET AS DISTRIBUTION CHANNEL

From the point of distribution, internet represents a new marketing channel. [56]Internet is marketing - a channel that provides the lowest cost distribution and requires less capital commitment for distribution.[57] The internet impact on the economy, as well as business in general is enormous. The introduction of the Internet in the distribution system greatly simplifies the process and lowers costs. Application of new information technologies in managing cost of goods / services from producers to consumers is carried out in the direction of complete automation of business. This leads to a re-engineering of the entire supply chain thereby affirming the concept of IT cooperation. As a result, the traditional view on marketing channels is changing. Distribution channel members become more integrated in the marketing system. Continuous flow of necessary information and efficient electronic communication between different participants in the entire distribution chain, are an essential element "of a competing" advantages. For manufacturers, this means the election of channels with which they will jointly develop a vision, development, have access to databases, with electronic business quickly get to the data and directed towards customer satisfaction, providing it with a guarantee of quality, service, delivery on time, the demands of rapid market, allow yourself and intermediaries the optimal profit, to be reliable, and others. On the other hand, the Internet as a new sales channel, allows the customers the selection of products / services, pricing and delivery, and all online, so without further loss of time from the comfort of home or office. Possibility of booking and purchasing over the Internet represents a reversal in the area of distribution services in the tourism industry. In parallel with the development of Internet and online businesses and sales, airlines independently develop their own online applications that offer passengers greater opportunities. Thus, many airlines have sought to ensure the greatest amount of giving the tickets over the Internet. Buying airline tickets over the Internet (e-ticketing), makes the cost of issuing tickets and commission of agencies lower. Modern marketing distribution systems and the different options for booking system to improve service use software (for example, the type of software packages Revenue Managemnt, Online Booking, Frequent Flier programs, etc.) looking for the existence of certain prerequisites and much more (for example, *E-ticketing* is a well-developed system of cashless payments by credit card, developed network of Internet connections, etc.)..

The latest technological solutions in the field of data processing and automatic way of issuing tickets allow you to achieve the highest level of compliance of all participants in the sales chain

[56] Barac N. i Milovanović G.: *Menadžment kanala distribucije*, prvo izdanje, Ekonomski fakultet, Niš, 2001., pg. 161

[57] Bjelić P.: *Elektronsko trgovanje – elektronsko poslovanje u međunarodnoj trgovini*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2000., pg. 11

and accuracy of payment obligations. Thus, the IATA Billing and Settlement Plan (BSP) is the most advanced computer system for processing billing and payments between travel agents and airlines, which simplified the way they work together. The introduction of the BSP has meant a milestone in the development of sales. The BPS includes airlines, airports, reservation systems and travel agencies. The system allows the complete sale of travel documents to go through a single point. Thus, travel agents make the final payment from the buyer and forward funds to the BSP on the distribution service providers. In this way, the sales process, control and calculation are considerably simplified, allowing all participants to spend more time on sales activities. IATA BSP is a system that operates on a world scale, in more than 160 countries and markets. More than 80% of the airline revenue, on the world level, comes from the agents' sales conducted through the BSP. [58]

CONCLUSION

Creation of new products and production processes is a necessity for any business organization that is market-orientated. In this sense, they must follow global trends in the development of electronic technologies and their application in business processes. It is, therefore, about the application of modern technology in terms of creating new opportunities. From the standpoint of management, information technology should facilitate the development and creation of competitive advantage for an organization that applies them. Contribution of the latest solutions in information and communication technology is not only reflected through the automation of business, but through a radically new technological principle, whose success is measured by parameters of the speed of solving problems and satisfaction to those for whom the job is being done. Numerous innovations which were introduced by global companies in the tourism sector have significantly changed the way that these companies have established their business, reduced operating costs, increased revenues, positioned them in the minds of consumers and provided these companies with an advantage over the competition. Distribution channels are dynamic. They can be a source of competitive advantage when used properly, but they may be a load, if used incorrectly. In this sense, the company must be willing to, in the process of improving distribution, attach new and leave channels that have not experienced success. The Internet enables to businesses in the tourism sector a new space for placing information and booking procedures available to a large number of its users. Such a procedure is cheaper fot both the travel services provider and user.

[58] http://www.iata.org/ps/financial_services/bsp/

BIBLIOGRAPHY

1. Bakić O.: *Marketing u turizmu*, četvrto izdanje, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003.
2. Barac N. i Milovanović G.: *Menadžment kanala distribucije*, prvo izdanje, Ekonomski fakultet, Niš, 2001.
3. Bjelić P.: *Elektronsko trgovanje – elektronsko poslovanje u međunarodnoj trgovini*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2000.
4. Kostadinović S. i Grujić M.: *Strategije tržišnog prilagođavanja evropskih železnica sa implikacijama na jugoslovenske železnice*, Želnid, Beograd, 1996.
5. Ljubojević Č.: *Marketing usluga*: put ka potpunoj satisfakciji potrošača, treće izdanje, Stylos, Novi Sad, 2002.
6. Milisavljević M.: *Marketing*, četrnaesto izmenjeno i dopunjeno izdanje, Savremena administracija, Beograd, 1994.
7. Vasiljević S.: *Upravljanje marketingom u železničkom saobraćaju*, naučno-stručni časopis JŽ *Železnice*, Vol. 49, No. 3, 1993.
8. http://www.gmbusiness.biz/index.php/arhiva/21-30/gm_28-29/3369.html
9. http://www.iata.org/ps/financial_services/bsp/

JUSTICE AS A LEGAL AND ETHICAL PROBLEM

dr Ivan Kostadinović

Abstract. *The justice, although it is one of the traditional and generally accepted virtues, in its essence has a utopian character. This is a category which is s not, and probably will never be fully achieved, but always will affect morale to a greater or lesser extent, awareness and consciousness of people. Accordingly, the justice may involve equality, but in practice this category is interpreted differently based on whether you are connected to people or property. Justice, therefore, can be viewed from different angles and with different prospects of success, so there is different information on its place in certain areas of existence, which means that its historical landmark is volatility. This is a category that is in constant transition, depends on many factors, subjects and influences, which appear in the continuous process of becoming and disappearing. The meaning of law, on the other hand, is to serve a value or moral goodness. Application of the constitution and laws, respecting them, but the constitution or law in accordance with applicable law is consider fair. What is the purpose of law? Is that justice? Justice is a specific idea of law, sufficient to develop the concept of right form it, but the idea of rights is not exhausted only in righteousness. There are many theories about that and despite differences, they all face a number of deviations, primarily due to the imperfections of man, the virtue that justice does not usually seen as its own ability to be fair to others, but as the requirement that others are fair. In order to get closer to the ideal of fairness, it is necessary that there are mechanisms to protect the maximum civil liberties and rights of every individual in the society. The surest test to appraise whether a country is really free and fair is a degree of protection and rights enjoyed by minorities.*

Keywords*: ethics, law, justice, equity, volatility, values, protection of human rights*

INTRODUCTION

A man has always been in a kind of uncertainty regarding the functioning of legal, but fair relationship. The universality of the category of justice is not only manifested by the tendency of different entities that appear as the main objective of their activities, but also the fact that they wrote about it and tried to realize the essence of the thinkers of different directions: religious, philosophical, political, psychological, biological, legal, etc. The fact that Hellenes had a goddess of justice (Dike and Themis) and Adicia - goddess of injustice, which has also had its followers[59], confirms it. The Romans merged them into one - equalized the postulates of law and justice, and it took shape in a deity, which is in itself merged two concepts. Justitia was their goddess who has all the characteristics of Dike and Themis, and was depicted a blindfolded, holding a sword in one hand, and in the second scale, which could be interpreted that the supreme command or the truth at the time was the stronger side ("the duty of judges to interpret the will of the master"). According to some other interpretations, Justitia has

[59] Justice and law are very often two completely different things, so, probably because of that Greeks had two goddesses: the Goddess of justice and – the Goddess of law, or lawful order

been blind so she couldn't see any of the accused or the one that charges, no witnesses, neither the judges nor the audience that at that time seen the courtroom as a kind of theater, or not to see the truth, but to accepted only what her, through the judges, gods ordered. According to others, the reason for covering its eye comprising both looking crowned heads and the poor, white and black people, gentlemen and servants (her eyesight would interfere with fairness, and intelligence too)?

LEGAL AND EQUITABLE RELATIONS

Today, after many centuries, people still ask, What is justice? Plato attempted to define justice, and according to him, "Justice is the possession and action of what belongs to whom." What is he actually wanted to say? That each individual should get as much it works, to do what he does the best (to perform the functions for which nature intended him) and that is fully refundable. According to him, justice is manifested in the harmony, or as Pythagoras said, "The musical journey." Harmoniously organized society, the principle of justice, was able to develop further, as each man stands on the right (natural) place, and the righteousness is a creative coordination. Conversely, every evil is disharmony between nature and man, between men or between man and his own nature, which is why Plato said, "*Justice isn't naked power, but harmonious power…; justice is not the right of the stronger, but creative and strong compositions of the whole. It is true that when an individual leaves his place that nature intended to, it can thrive for some time and find uses, but will be inevitably haunted by Nemesis and the Erinyes, of which Anaxagoras says, they would persecute celestial bodies too, if these would left its orbit.*[60]
In addition, for Aristotle, justice is a perfect virtue, and a deal with "obtaining by the law" in the Roman tradition, the legal dimension of the principle of justice is strongly emphasized. Commonly used definition of Justinian, "Justice is a solid and enduring will to assign its right to everyone" originates from that time. Insistence to assign the right to everyone will have a significant impact on a number of subsequent legal doctrines, because this way an individual establishes as a citizen, or holder of the rights and responsibilities. On the other hand, Christian conception of justice is based on the principle of justice is God's will, and Christian learning, human justice is unattainable, because the man himself does not achieve it by its own work, but received as God's gift. Modern natural law, especially from Grotius onwards, makes difference between righteousness that comes from human nature, than that determined by positive law. Natural and legal theorists that advocate the contractual establishment of society, interpret justice as adherence to the contract, ensuring equality in society. Francis

[60] Nemesis gifted fortune or misfortune to people by their merits. It differs from Erinyes, the goddess of revenge, which only were punishing people.

Bacon concluded that to justice we owe the fact that "Man to man is God, not a wolf."[61] In the new century, justice is possible only in the political community, which according to Spinoza allows *anyone to have everything based on righteousness*.[62] In time, the notion of fairness increasingly received the status of ideals, which is used to evaluate the quality of the legal system, and individual action. Rousseau[63], as a condition of justice, takes love for people; Kant[64] insists that justice is *only possible in a legal state*, while Marks criticizes the inherited notion of justice as "*the application of equal measures on unequal people*."

Contemporary political and social justice theorists face under the influence of the above concepts, the utilitarian concept represented by Jeremy Bentham, "Justice is an imaginary person conceived for the discussions, whose dictates of utility are applied to certain special cases"[65]. In the twentieth century, justice is also defined as a legal and ethical problem, often associated with equality, which is best illustrated by a brief formulation of Bertrand Russell's "Justice as equal rights."[66] On this track is very current theory of justice of John Rawls, who sees the righteousness of the basic virtue of social institutions, while warning that the establishment of social justice as a basic principle is possible only as a result of separate negotiations on the modes of society.[67] In scope of the realization of the idea of justice, Rawls says two important elements, 1) the freedom of every individual to follow his own path in life, starting with respecting others and self-esteem 2) social and economic inequalities must be treated so that it can be expected to benefit all, provided that the social position and the service equally open to all. All these theories of justice in practice face a number of deviations, mostly due to the imperfections of man, the virtue of justice is often not seen as their ability to be fair to others, but as a request to others just for it.

In order to get closer to the ideal of fairness, it is necessary to establish mechanisms in society, which is the maximum protection of civil liberties and individual rights. The surest test based on which the court may issue whether a society is truly free and fair, is

[61] Francis Bacon (1561-1626), English jurist, philosopher, statesman, essayist, forerunner of empiricism

[62] Baruch de Spinoza (1632-1677), in the scope of "the theory of natural law," there is a pronounced presence of political phenomena in the interpretation of the idea of justice.

[63] Jean-Jacques Rousseau (1712-1778). "Social Contract" a political work (Rousseau suggests social harmonized with nature that guarantee equality and freedom for all people and alliance of individuals and society for mutual benefits).

[64] Immanuel Kant (1724-1804), founder of classical German idealism, and by many one of the greatest philosophers of all time.

[65] Jeremy Bentham, English attorney, philosopher and social reformer (The political decision should be evaluated on the basis on its consequences; Legal security is a precondition for justice.

[66] Bertrand Arthur William Russell, 3 Earl Russell (1872-1970), English philosopher, mathematician, logician, historian and social reformer

[67] John Rawls (1921), professor emeritus at Harvard, the most prominent American political philosopher of the twentieth century. His most famous book before the Political Liberalism (1993, 1996) is A Theory of justice and in 1999 articles Collected papers and The Law of Peoples were published.

the degree of protection of the rights enjoyed by minorities. The rights of minorities, whether political, ethnic, gender or race, can be protected only by procedural legitimacy, and their participation in the process of governance. The degree of freedom and justice in a country is also important that the legitimacy of the established order does not come only through democratic elections. From the general definition programming that is valued in the elections for the citizens governance practice is more important, the way of implementing of certain laws and political programs, an insight into the ways of governance (transparency), and the reliability and efficiency of the instruments of social protection that are available to them. Without the freedom to be the part of minority, equal criteria of fairness for all citizens and constant checks the legitimacy of the governing structures of democracy, only a dictatorship which came to power through elections stays.

LEGITIMACY, LEGALITY AND JUSTICE

Conflict is a special kind of social relation, which primarily occurs due to incompatibility of interests. In political and legal terms, the conflict means any person that is striving to impose its interests to those who have opposing or different interests. That means the pursuit of power, or attempt to express their subjectivity and victory over others. Conflicts are other different conflicts that occur for many causes and events among individuals and groups. Pluralistic community formed by the assumption of a democratic society, from non-democratic societies are different precisely because, as institutionalized conflict. They are subordinated to jointly adopted rules, and thus is *the legitimization of law and social order is performing*.

Legitimization of law and order implies that individuals accept the order and shall act in conformity with it not only out of habit and custom, individual interests or fear of sanctions, but on the basis of its own belief in the correctness and validity. In broad terms, these are all processes that produce and reproduce a consensus on the primary and the highest social values in society. The concept of legitimacy in the narrow sense means a certificate of members of a society, in justification of its political and legal system, i.e. acceptance of certain types of political power as the proper and desired.
Notion of justice is closely related with legitimacy. General acceptance of righteousness is the framework for the relationship between people, so that these relations correspond to each individual based on the quality of that society recognizes them. Consideration of fairness as a value, in the best way shows traditional Latin proverb, "*Let there be justice, even if the world collapsed*." If the righteousness is the value for which we can sacrifice everything, even life, it is obvious that it is an ideal from which seeks to inform the structure and operation of each type of society. In Plato, the notion of fairness defined as the highest rank defined by requirement "*do your own things and does not interfere in another*", because according to Plato, to

man's mind it is only appropriate a community that is the realization of ideas of fairness.
In the theory of justice, John Rawls developed a systematic explanation of justice: "Justice as fairness", and argues that this concept is closest to human beliefs of any traditional moral theory about justice, and that seems the most appropriate basis for the institutions of a democratic society. Nevertheless, the theory of justice presupposes the idea of so-called "well established society", a stable and homogeneous, in which the concept of justice as fairness with its principles citizens accepted as the moral doctrine. Modern society, on the other hand, is characterized by a multitude of philosophical, moral, and religious doctrines, which, although logical, are often mutually incompatible, is a characteristic of democracy. Therefore, well-established society, therefore, cannot be a society unified by some comprehensive doctrine, but only certain concepts and justice as fairness is one example of such a conception.

IUS AND IUSTITIA VS THE RIGHT OF THE STRONGER AND DEMAGOGIC JUSTICE

"Were there no injustice,
Men would never have known the name of justice"
Heraclitus

Justice is one of the brightest overall concepts of the spiritual universe. All invited to justice, and no one dare to deny. The universality of the category of justice is not only manifested through the tendency of different entities that appear as the main objective of their activities, but also the fact that they write about it and tried to realize the essence of the greatest thinkers in various fields and beliefs. Today, however, the principle of law and justice calls into question the doctrine of globalism. In march 1991, President George HW Bush triumphantly announced that "the new world order is on the horizon, the order in which the principles of justice and fair play will protect the weak from the strong, and freedom and humanity will shelter in relations among nations... Lasting peace must be our mission."
Between the cited promise of peace and justice, and current reality, a new order is formulated and the fear is growing that the "new world order" leads to the creation of a new form of totalitarianism under one global government. This world is not utopia, nor an illusion. Its construction began in the general acceptance of different international institutional forms contained in multilateral and bilateral conventions. These processes have yielded a significant contribution to international and regional organizations (UN, international governmental and non-governmental organizations, European Union, etc.), which by deceiving to spread the idea of human freedoms and rights have

contributed that great number of states take the obligation to protect and respect those rights, contributing to every individual feels a member of the new order.

The course of history, which describes the increasing growth of "democracy", "equality" and "equality", in fact as its consequent has narrowing of the field of the freedom of individuals. Led by the "modern" ideas of "freedom" has the goal to lead to the more democratic and free society, and a paradox is that it was that course that mostly produced and produces effects opposite to those that were originally proclaimed as a goal. A goal can never justify the means, nor must the right of the stronger determine the right of weaker. In this regard, the right must not to be a tool of power of few people, but an expression of mutual interest of all people. Modern society is a normative and ethical elements found in various regulations and declarations on human rights. However, these normative elements are not valid for all countries equally. U.S. Defense Secretary Donald Rumsfeld approved a violation of the Geneva Conventions in Iraq. Abu Ghraib prison testified on the law of retaliation. The worst scenario would be, according to Michel Schooyansu, the author of "The Hidden face of the United Nations" that the International Criminal Court and UN led civil inquisition, which will conduct a thorough investigation of who carried out the new "'human rights" 'that desacralize man. Will the opponents of "the new right" one day find before the International Criminal Court because of that? No one knows.
21st century shall bear the seal of searching for a way out of the situation humanity find in, and above all ethics, law and justice. The output is not in sight at some distant horizon of the future, but in thoughtful back to what determine the source of man's place in society. The difference is that, whether the output requested at an ontological or ethical way, i.e. in the differentiation of Good and Evil. Only in a society of mutual orders, in a society of equals, in the society of responsibility and respect for each other, justice and fairness are possible.

RESUME

Justice, although one of the most controversial but the noblest terms of our spiritual universe have never been disputed, everyone cite it and no one denies it. The universality of the category of justice is not only manifested through the tendency of different entities that appear as its main goal or objective of an operation, but also the fact that for centuries have written about it and tried to realize the essence of the greatest minds of mankind has ever spawned. Therefore, though universal justice and generally accepted categories, means very different, often opposite effects. This means that, as an entity can be viewed from different angles and with different prospects of success. Justice as a category in the constant changing depends on numerous factors, entities, and phenomena that occur in the process of its emergence and disappearance, which manifested itself in various forms and shapes (legal, political, social, etc.) These

different shapes and forms are a consequence of the aspirations of certain sections of society that with the help of ideology and/or political power, secures for themselves a privileged position that will be accepted as fair by majority. These forms, in principle, boils down to the desire to achieve equality under the law of equality according to ontological balance law as one of the pivot on which the universe endures. On the other hand, current laws do not always have the power to ensure its absolute respect, because the mechanisms that support it (legal remedies) are known, and are an integral part of the human community. From the foregoing, we may conclude that justice, although one of the traditional and generally accepted virtues, in essence has a utopian character. It is in the order of the categories of social and political life that, probably never fully be matched, but it will always influence the minds of people that during the creation of their communities and the legal order, respect humanitarian and democratic principles.

REFERENCES

1. Alf Ros, Pravo i pravda, CID, Podgorica, 1996,
2. Aristotel, Nikomahova etika, Sveučilišna naklada Liber, Zagreb, 1982, Matić, Podunavac, Politički sistem, Institut za političke studije, Beograd, 1994,
3. Haim Perelman, Pravo, moral i filozofija, Nolit, Beograd, 1983, Fridrih Niče, Tako je govorio Zaratustra, Grafos, Beograd, 1987, ž
4. Imanuel Kant, Kritika čistog uma, navedeno prema: Haim Perelman, Pravo, moral i filozofija,
5. John Rawls, A Theory of Justice, The Belknap Press of Harvard University, Cambridge, 1971,
6. K. G. Jung, Politika kao sudbina, Mladost, Beograd, 1981,
7. Platon, Država, BIGZ, Beograd, 1976,

ПОФАКТОРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Кораблев А.И.
Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия им. Кирова,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация: *В статье рассматривается один из методов планирования прибыли в зависимости от факторов, оказывающих существенное влияние на ее уровень. Представлен один из методов пофакторного планирования прибыли от реализации продукции, выявлены и обоснованы факторы, оказывающие влияние на прибыль от реализации продукции. Приведен пример расчета влияния факторов на прибыль предприятия и дана качественная оценка степени и характера влияния, как внешних (не зависящих от предприятия), так и внутренних (зависящих от предприятия) факторов на прибыль от реализации продукции деревообрабатывающего предприятия.*

Ключевые слова: *метод, методический подход, факторы, прибыль, характер влияния, степень влияния, внутренние факторы, внешние факторы, режим экономии, обобщающие показатели.*

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае находится под воздействием таких факторов, как изменение: объема реализации; структуры и ассортимента продукции; цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов и ряда других. Далее приведем методический подход формализованного расчета факторных влияний на планируемую прибыль от реализации продукции. Порядок планирования заключается в следующем.

1) Расчет общего изменения плановой прибыли (□Пр) от реализации продукции:

$$□\ Пр = П_1 - По, \qquad (7)$$

где,

$П_1$ – плановая прибыль,

По - прибыль отчетного периода.

2) Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (□ Пр$_1$):

$$\square \text{ Пр}_1 = Qp_1 - Qp_o = \square q_1 * ц_1 - \square q_o * ц_o, \qquad (8)$$

где,

Qp_1 – объем реализации продукции в плановом году,

Qp_o – объем реализации продукции в отчетном году,

q_1 и q_o – выпуск продукции соответственно в плановом и отчетном периоде.

$ц_1$ и $ц_o$ – цена единицы изделия соответственно в плановом и отчетном году.

3) Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (□ Пр$_2$), т.е. объем продукции в оценке по отчетной себестоимости):

$$\square \text{ Пр}_2 = П_o * К_1 - П_o = П_o * (К_1 - 1), \qquad (9)$$

где,
$К_1$ – коэффициент роста объема реализации продукции по плану, его можно рассчитать следующим образом:

$$К_1 = Ср_{10} / Ср_o, \qquad (10)$$

где,
$Ср_{10}$ – плановая себестоимость реализованной продукции в ценах и тарифах отчетного года;
$Ср_o$ – себестоимость продукции отчетного года.

4) Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре и ассортименте продукции (□ Пр$_3$):

$$\square \text{ Пр}_3 = П_o * (К_2 - К_1), \qquad (11)$$

где,
K_2 – коэффициент роста объема реализации продукции в оценке по отпускным ценам в плановом периоде, который рассчитывается по формуле:

$$K_2 = Qp_{10} / Qp_o, \qquad (12)$$

где,

Qp_{10} – реализация продукции в плановом периоде по ценам отчетного года,

5) Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции (Δ Пр4):

$$\Delta Пр_4 = Cp_{10} - C_1, \qquad (13)$$

где,
C_1 – плановая себестоимость продукции.

6) Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (Δ $Пр_5$):

$$\Delta Пр_5 = Cp_o * K_2 – Cp_{10}. \qquad (14)$$

Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяются:

Δ $Пр_6$ – влияние на прибыль изменение цен на материалы и тарифов на услуги;

Δ $Пр_7$ – влияние экономии (перерасхода), вызванной нарушением хозяйственной дисциплины.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации в плановом периоде, что можно выразить следующей формулой:

$$\Delta П = П_1 – П_o = \Delta Пр_1 + \Delta Пр_2 + \Delta Пр_3 + \Delta Пр_4 + \Delta Пр_5 + \Delta Пр_6 + \Delta Пр_7 \qquad (15)$$

или

$$\Delta П_р = \sum \Delta П_{рi}, \qquad (16)$$

где,

$\Delta П_{рi}$ – изменение прибыли от реализации продукции за счет i-ого фактора.

В таблице 1 приведем исходные данные и рассмотрим цифровой пример пофакторного планирования прибыли от реализации продукции.

Далее определим степень влияния на плановую прибыль отдельных факторов:

а) Изменения отпускных цен на продукцию. Рассчитывается разность между выручкой от реализации товарной продукции по плану и реализацией в плановом году, но по ценам отчетного года: 285000 – 250490 = 34510 тыс. руб. Дополнительная прибыль в размере 34510 тыс. руб будет получена в основном за счет инфляции. Анализ данных бухгалтерского учета по окончании планового периода раскроет причину завышения цен в каждом конкретном случае.

б) Изменение цен на сырье, материалы, тарифов на энергию и перевозки, тарифных ставок (окладов) оплаты труда; для этого используют сведения о себестоимости продукции. В данном случае цены на сырье, материалы, тарифы на энергию и перевозки будут повышены на 8100 тыс. руб, оплата труда на 4888 тыс. руб, что даст снижение прибыли на сумму 12988 тыс. руб, т.е. 191512 – 204500 = 12988 тыс. руб.

Таблица 1.

Пофакторное планирование прибыли от реализации продукции (тыс. руб)

Составляющие прибыли	По отчету	По отчету на плановую реализованную продукцию	По плану	Плановые данные с корректировкой на изменение цен и пр.
Реализация продукции в отпускных ценах предприятия	205038	250490	285000	250490
Полная себестоимость продукции	168567	191643	204500	191512
Прибыль от реализации продукции	36471	58847	80500	58978

в) Нарушений хозяйственной дисциплины. Устанавливается с помощью анализа предшествующего периода. В расчет берется экономия, образовавшаяся вследствие нарушения сроков выполнения условий договоров с поставщиками, которые, как показывает практика, всегда имеют место. Планирование нарушения хозяйственной дисциплины со стороны нашего предприятия при составлении плана недопустимо, равным образом, как и планирование заведомо заниженных показателей по сравнению с достигнутыми в отчетном году. В данном случае, будем считать, что не предполагается получить дополнительную прибыль за счет хозяйственных нарушений.

г) Увеличение объема продукции в оценке по отчетной, полной себестоимости (собственно объема продукции); исчисляют коэффициент роста объема реализации продукции в оценке по отчетной себестоимости. В нашем примере он равен:

191643 / 168567 = 1,136895.

Затем корректируют отчетную прибыль и вычитают из нее отчетную величину прибыли:

36471 * 1,136895 – 36471 = + 4993 тыс. руб.

д) увеличение объема продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции. Подсчет сводится к определению разницы между коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по отпускным ценам и коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по отчетной себестоимости. Результат расчета:

36471 * [(250490 / 205038) – (191643 / 168567)] = + 3092 тыс. руб.

е) Уменьшение затрат на 1 рубль продукции: выражается разницей между отчетной полной себестоимостью, исчисленной с учетом изменения цен на материальные и прочие ресурсы и причин, связанных с нарушением хозяйственной дисциплины. В нашем примере это влияние составило:

191643 – 191512 = 131 тыс. руб.

ж) Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции. Исчисляется сравнением отчетной полной себестоимости, скорректированной на коэффициент роста объема продукции, с отчетной себестоимостью фактически выпущенной продукции:

168567 * 1,221676 – 191643 = 14291 тыс. руб,

где,

1,221676 - коэффициент роста объема реализации продукции (250490 / 205038).

Общее отклонение по плановой прибыли составляет:

80500 - 36471 = 44029 тыс. руб., что соответствует сумме факторных изменений.

Результаты расчетов влияния отдельных факторов на плановую прибыль от реализации продукции предприятия приведены ниже (табл. 2).

Таблица 2.

Расчет влияния отдельных факторов на плановую прибыль

от реализации продукции предприятия

Наименование факторов:	Сумма, тыс. руб.
Отклонение плановой прибыли, всего,	+44029
в том числе за счет отдельных факторов:	
а) Изменения цен на продукцию	+34510
б) Изменение цен на сырье, материалы и тарифов	-12988
в) Нарушений хозяйственной дисциплины	-
г) Изменений объема выпуска продукции	+4993
д) Изменения структуры продукции	+3092
е) Изменения уровня затрат (режима экономии)	+131
ж) Изменения структуры затрат	+14291

Метод пофакторного планирования прибыли от реализации продукции позволяет определить степень и характер влияния отдельных факторов внешнего и внутреннего характера на обобщающий показатель деятельности предприятия. Если посмотреть на факторы, влияющие на прибыль, то можно видеть, это наиболее значимые факторы и они в большей степени характеризуют влияние рыночной среды (изменение цен на сырье и продукцию, изменение структуры продукции и другие), чем какие либо другие. На стадии разработки плана всегда можно заранее предвидеть темпы роста цен и изменение других составляющих (правда следует оговориться – при достаточно стабильной экономике), и тем самым установить уровень прибыли от реализации продукции на плановый период. Конечно, ее величина может измениться в ходе выполнения плановых заданий, но всегда можно подставив новые данные в формулы расчета и определить ее уровень.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кораблев А.И. Разработка модели планирования основных результативных показателей финансового плана мебельного предприятия. - Известия Санкт-Петербургской Лесотехнической академии выпуск № 174, - СПб: СПбГЛТА, 2005.
2. Кораблев А.И., Чинь Вьет Тьен. Пофакторное стратегическое планирование прибыли мебельного предприятия. - Журнал «Современные аспекты экономики». - № 11(130), СПб.: Изд-во «Инфо-да», 2008.
3. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник. – Мн: Новое знание, 2009.
4. Новицкий Н.И., В.П.Пашуто. Организация, планирование и управление производством: Учебно-методическое пособие. – М: Финансы и статистика, 2008.

SOCIAL, ETHICAL AND LEGAL LIABILITY OF COMPANY

Prof. dr Danijela Krasić

***Abstract**: The legal protection of rights is the rights or responsibilities that are allocated to companies, while the moral authority of law deriving from the moral obligation. When it comes to business, they need to be conceptually separate, although the business has always been (and is), in a greater or lesser conflict with the law, and somewhat „unpleasant"about ethics. How, then, to know what is right and what is moral? Make sure the business people and ethicists speak the same language? Some legal rights have to do with ethics, and some are not, which vividly tells the philosopher and one of the most ethicists and theorists of justice, John Rawls,[68] „Imagine all the people behind a veil of ignorance. Obscured by the veil, we know only that we are rational beings and to appreciate their own good. But we do not know whether we are rich or poor, higher or lower class, gifted or ungifted, male or female, white or black, physically disabled or healthy, etc." The relationship of ethics and law, it is obvious, therefore, is one of the most complicated relations, as evidenced by many discussions and theoretical considerations on this topic. Why? Because the ethics, law, and business concerning those relations important for survival and functioning of society and if within them and/or conflicts arise between them, it can threaten life together.*

***Keywords**: ethics, morals, law, business, law, justice, social, moral and legal responsibility of companies, businesses and individuals, the institutionalization of ethics and ethical culture, etc.*

SOCIAL RESPONSIBILITY OF COMPANIES AND MORALLY RESPONSIBLE BUSINESS

Social responsibility of business was first mentioned in the theory in 1899 in paper „*The Gospel of Wealth*" by Andrew Carnegie, the richest industrialist in the United States, which argues the need for companies to assist and promote the society and the environment in which it works.[69] In this book, Carnegie established two basic principles: the principle of charity, and the principle of trusteeship or ownership. According to the principle of charity, of the „lucky" members of society were required to help the „unfortunate", the unemployed, sick, elderly and others. As such, this principle is considered an obligation, and the wealthy people themselves apportioned, when and how much is the sum for this purpose given. Later, those expectations are

[68] John Rawls (1921-2002), American philosopher and professor of political philosophy at Harvard. His most important book "A Theory of Justice" (1971) is considered one of the most important works of political philosophy.

[69] A. Carnegie (1835 – 1919), the richest industrialist in the United States, which is determined by a will that all his legacy worth $450 million must be used to establish and maintain educational and scientific foundation that will work for the benefit of mankind. Carnegie once wrote that the life of a rich man should consist of two parts: the first in which the man is getting rich, and another in which gives wealth for the common good. During its life this industrialist gave a lot of money for the establishment of about 3 000 public libraries in the United States, Great Britain, and other English-speaking countries.

transferred to the company, and they are often donated their resources to help neglected and similar entities. That the practice is kept up to date. The Carnegie itself, as a great philanthropist, devoted his legacy worth about $450 million, has left the establishment and maintenance of educational and scientific foundation for the benefit of mankind. In the period 1930-1950, when it came to strengthening the state's influence on business, social responsibility of business is focused on increasing the welfare of employees, their safety, health care, pension schemes, and the like.[70] Further development was harmonized with current social phenomena (dehumanization of labor, pricing agreement among the companies that sell the same type of products or services, etc.), and the „same story" was actualized in 70's and 80's of XX century. During this period, there was an increase in energy prices and the costs incurred by aligning with the laws enacted to reduce pollution and protect consumers. Many believed that companies should be exempt from levies on these grounds, to realize a profit to survive. The main proponent of this idea was *Milton Friedman*[71], according to which there is one and only social responsibility in business and this is to use resources and energy to increase profits, if it operates under the rules of open and free competition without deception, fraud, and embezzlement.[72] Because company expenses intended to social goals reduce profit, executives who do so, act against their contractual obligations. Similarly, corporate funds allocated for social purposes, can appear as a form of "taxation without representation", or as unauthorized interference with the government. In other words, Friedman's views are based on the division of social responsibilities among the various sectors of society, where the government and the community are responsible to work in the interest of the company, a company in their own interest. Unlike these approaches, the modern theory is pragmatic and action-oriented. In the literature, there are characteristic approaches, written by Preston and Post, Ackermann and Carroll, who gave his vision of social responsibility of macro concept companies.[73] Preston and Post felt that the interaction between business and society can be achieved at two levels: first, relating to interaction between business and consumers, the realization of these relations may develop social problems that are solved on another level, as non-market links (as as "business - the law" or "business – morality"). According to Ackerman, the in finding solution to social problems company goes through three phases. In the first phase, "top management" is faced with the existing social problems, and in the second to employ professionals who deal with social problems arising in the third stage, the

[70] Predić, M. Djukić: "Značaj društvene odgovornosti preduzeća", Ekonomske teme broj 10, Ekonomski fakultet Niš, str. 395-403, 2007,

[71] M. Friedman (1912 - 2006), an American economist, liberal, Nobel Prize winner for its contribution in the field of consumption analysis, monetary history, and theory and for his demonstration of the complexity of stabilization policy."

[72] J. A. F Stoner and R. E. Freeman: *Management*, Prentice Hall International Editions, 4th edition, 1989, pp. 109, 156

[73] *www.knowledge-bank1.org/sociologija*

policy of the company and integrate solutions experts. Therefore, it is among the first to propose that the company's goal is corporate social responsibility and not feeling. One of the most frequently cited approach is the concept that according to Professor Archie Carroll, director of the Center for Nonprofit Organizations at the Business School "Terry College of Business" presented in the form of a pyramid, where they differ: economic, legal, ethical and philanthropic responsibilities.[74] Analyzing this model, the three dimensions of social action of business can be seen: social principles, social processes, and social policy, as the three dimensions of the same phenomenon, Carroll called *corporate social action*. Corporate social action can be further seen in the two levels, i.e. at the micro level (the links between the company and the environment), and at the macro level (philosophical basis of social action, as the starting point of corporate social participation). In these and some other models (R. Strand, et al.) there are numerous uncertainties that can be summarized as follows: *How and is it at all possible to define a universal moral values that will apply to all businesses*? In order to answer the above question, it is necessary to define the concept of morally responsible business. Morally responsible business is a process by which the company chooses to do good and lawful act, and to be responsible towards society within which it functioning. As a confirmation of this attitude, one might say, that most of the values that make ethical behavior in business education is an integral part of almost every manager. From this follows the statement that the company's success can be measured not only by the profit, but also its ethical responsibility, as confirmed by the following position: *Social responsibility is not a program that has a beginning and an end, it is an integral part of who we are, and will continue to be the way our company operates, it is a permanent commitment*[75]. There are other definitions of morally responsible business and some of them are cited. "*Business Action for Sustainable Development*"[76] organization defines it as "a continuous effort of the business system to behave ethically and contribute to economic development taking into account the need to improve the quality of life of workers, their families, communities and society as a whole."[77] Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), in the context of sustainable development contribution of the planet, argues that "the activities of companies should not be solely directed to yield to owners, salaries to workers and products and services for customers, but they must respect the needs of social development and environmental the environment."[78] This view of social responsibility is compatible with the broader concept of sustainable

[74] C. Archie: Business and Society: Ethics and Stakeholder Management, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohaio, str. 36-54, 1996
[75] „McDonald's"
[76] Business Actions for Sustainable Development
[77] http://basd.free.fr/
[78] K.Gordon: The OECD Guidelines and Other Corporate Responsilibity Instruments: A Comparison, Working papaers on international investment, number 2001/5, OECD. Number 2001/5, 2001,

development, is very topical today, which underlines the need to satisfy current development needs of society, not depriving that right to future generations. In this regard, the question is *What benefits has the society and which company*? As for the society: to create better conditions for education, health, cultural, social and other companies, growing awareness and interest of the public for social problems, has an effect on behavior change and business practices and similar, benefits for companies are numerous: building and strengthening of the reputation, image, better placement, positive impression with customers, business partners, employees, creating positive emotions, tax deductions et al. Why today is an important issue of social and moral responsibility of business? Why powerful companies worldwide increasingly emphasize their goal is not just profit, but also, above all, the common good? Practice has shown that these factors are more important for evaluating the success of companies, which no individual or company must not ignore the universal duty avoidance or denial of basic moral rights. In France, for instance, the Law on Compulsory threebalance reports (financial, social and environmental), in Belgium, the law on voluntary labeling of "responsible production", in England was appointed the first Minister for Corporate Social Responsibility, in Macedonia was established a co-coordinating body for monitoring the social responsibility of organizations, the EU has introduced the ISO 26000 standard for corporate social responsibility and so on. Our country in 2006 joined the global initiative for corporate social responsibility, when a team of experts with the aim to initiate implementation of the above ISO Standards was formed. When this standard will truly begin to live, we must wait and see, but a large number of Serbian companies increasingly starting in their practice to apply the social or moral responsibility.

MORAL AND LEGAL RESPONSIBILITY OF A COMPANY

"*Treat people as the ultimate goal,*
never as a means of achieving the ultimate goal"
Kant

In theory, four types of responsibilities of companies are referred to business, moral, legal, and social responsibility.[79] All of these types of liability related to one another and often overlap. Business liability based on the objectives of the company formed, but also the interests of its owners and employees (profits). Moral responsibility arises from the moral and ethical norms, regardless of whether they supported the company or not, and has an advantage over other types of liabilities. For example, if a company does not make a profit, the employees have no right to ask the management to behave

[79] R. De George: Odgovornosti multinacionalnih korporacija, Theoria, 1-4, pp. 60, 161, 1990

immorally. Legal responsibility means to meet certain social requirements, which get their basis in legislation. What society requires of companies in accordance with the general moral behavior, called social responsibility.
The company has the right to impose certain requirements of companies, which are for the common social good, and made certain legal requirements to ensure they do business in general. Of course, such requirements may vary from society to society, from company to company, which is consistent with the specifics of individual companies. All these divisions/types of business responsibility are legal liability, because they are regulated by positive law applicable legislation. Accordingly, the moral responsibility is determined by the professional code, the code of the company or its own ethical standards. Nevertheless, it may be a business responsibility, because it is related to the acceptance and execution of business duties or moral responsibility, expressed through a personal value system.[80] All this indicates that the business liability is a very complex concept that includes both the company's relationship to society, morality, law, and relationships within the company (management to employees, between employees, etc.)
In this context, the concept of business responsibility includes several different elements, so it is possible to distinguish the several types of liability, depending on the criteria of which started at the same time. For example, there is a distinction between *mandatory* and *optional* responsibility. Mandatory responsibilities are the standards that each company must meet through regular operation of the business process. Optional responsibilities are not related to the implementation of common business activities of the company, and represent an area of possible differentiation of the company relative to competitors. List of activities within these two groups is a big responsibility. Regardless of the various divisions and concepts, business liability of the company is the foundation of its existence.

INDIVIDUAL AND CORPORATE RESPONSIBILITY (LEGAL AND ETHICAL CONTEXT)

One issue that appears as a dilemma: What in practice is, when one company says it is morally responsible? Whether it is responsible as a legal entity, or only the employed are moral? These and many other dilemmas in theory and practice have led to different approaches. Milton Friedman argues that companies have no moral responsibility i.e. that cannot be morally judged. "*There is one and only one social responsibility of business: to use its resources and energy in activities that are designed to increase its*

[80] Mascarenhas A. J. Oswald**:** Exonerating Unethical Marketing Executive Behaviors: A Diagnostic Framework, Journal of Marketing br. 2, pp. 45, 165, 1995

profits, all while remaining within the rules of the game ... and engages in open and free competition, without lies and deceit."[81] A different attitude represents theorist Peter Frenc, bearing in mind that the collective entity of the company is not a simple sum of individual employees by accident, because people in the company were hired and organized to achieve the true goals. Therefore, it makes sense that a company be held responsible, not only legally but also morally. Finally, the third point is based on the argument that moral responsibility on behalf of the company, have to take individuals or teams, or members of the board of directors, etc. depending on the situation, but this does not exclude liability company. If you are said to be morally responsible only to individuals and not companies, that means that we understand the "personality" and the integrity of the company. Therefore, it makes sense that the company be held responsible, as it makes sense to be considered and determined by the responsible individual in the company. Specifically, individual and corporate responsibility are linked, and in many ways. The company may be liable when its employee is not morally responsible, "Karl Marx similar charges relating to the capitalist system, whose members are the only product and tool of the system.[82] Companies and individuals may engage in together, and it is possible to be accountable only to an individual from company. Based on given clues about the company's and individual responsibility, it can be concluded that it is justified to speak about the responsibility of the company and its employees. What kind of responsibility is it? Is it just about legal liability? Certainly not, it is more than respect for the law and company rules. Compliance with laws is needed and necessary, but not a complete answer to the question. The company should focus on what its economic activity are, but also to what a moral to it in terms of morality and law. Alternatively, more simply, companies must develop their moral culture and to work on its basis in accordance with applicable regulations. Development of modern society, with the market rules and pluralism of interests, with numerous and complex problems and contradictions in all spheres of social life, opens up the possibility of numerous ethical and legal dilemmas, often in business practices lead to deviation or violation of the ethical and legal norms, which is cause of negative and/or illegal phenomenon. Against these phenomena the world is fighting by all means, which is intensified in terms of developed information technology and telecommunications, through which news of unethical and unlawful conduct company business quickly spread. In addition, the practice has spawned a variety of positions. Some companies claim to have certain rules clearly defined, although they are not, others argue that the state through legislation is too entangled in their business, there are those who believe that the law is not sufficient to regulate the rules, something else is necessary. There are those who believe that it is enough that

[81] M. Friedman, The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits, in: Essentials of Business Ethics, ed. By Peter Madsen and Jay M. Shafritz, New York: A Meridian Book, 1990, pp. 273-283
[82] Dž. Dramondi, B. Bein, Poslovna etika, Clio, 2001, str. 63

the company only obeys the law and if do, they have the legal right to do business in accordance with its strategy. In addition, it is often said that laws do not create the company, ignoring the fact that they contribute to the creation of laws, if in no other way, at least to vote democratic choice of those who pass laws. Similar are differences and understanding regarding business ethics. As such, more often heard that if a company (or business people) respect the laws, is ethical. Seen from this angle, the question arises: What if the law does not say anything? According to the principles of business, what law doesn't prohibit can be made and it is ethical. In fact, it is not ethical standpoint at all, it is a calculation that is camouflaged in itself and that encourages a high level of aggression in their individual pursuit of success "at any cost." Finally, there are those who argue that the ethical direction for the company is mistake, because they are inherently amoral entities, and that any attempt to develop ethics deters them from their primary purpose - making a profit. A company that intends to take (or strengthen) the appropriate place in the world of business, shall have an obligation to himself overcoming the principles on which business is carried out, but a special ethics. To be a winner, then, must "play to win" and that includes, in addition to legal responsibilities and achieve appropriate in terms of integrity, reputation of honesty in business. The company expects to, and morality requires, so there is a controversial topic, which are often called "the moral and legal action the company," which is different from the moral "blindness" of companies. Namely, respecting the laws and moral culture developing at the same time, companies must formulate a clear business, and ethical strategies and structures, taking into account all the opportunities and risks, potential and abilities, personal values of employees and their preferences, economic, social and other responsibilities. Ideally, companies resort to self-regulation and internal controls to prevent misuse and be safe, that their employees comply with the law and the highest ethical standards. For these reasons, many of them pay special attention to the development of ethical codes and ethical committees, and develop programs for ethics training to all participants in the business process contributed to their ethical standards, to adapt their behavior standards that characterize the company and the whole. In this way, they protect their professional rights, consumers and maintain public confidence. In addition to self-regulation of ethical responsibility of business, in practice, law regulates this area. For example, in America in 2002, federal *Sarbanes-Oxley Act* was passed and in 2003, The Rules of the Commission for Securities and New York Stock Exchange. These laws have proved very effective and preventing illegal activities. Thanks to U.S. law, known as the "Charter for alarm" many frauds were discovered. Thus, the intertwining of moral and legal responsibilities of companies and employees is the cornerstone of business, a critical social problem, and challenge of the XXI century. Indeed, a lot of examples of illegal and unethical conduct of companies, variable and less certain economic conditions, lack of financial resources, and other pressures that favor are obvious. This requires a deep understanding of numerous factors, both internal and external, affecting the formation of ethical and legal being of a company.

RESUME

In light of the many scandals from the world of business with far-reaching consequences, it is apparent need for ethical behavior in companies that should and can be implemented. However, this is a complex problem with many disadvantages and obstacles. By developing and institutionalizing a system of ethical conduct that complies with the business content and all other forms of accountability, in particular legal, the company will be in a position make changes. An effective stimulus can provide codes of ethics as a sign that the company adopted a new ethical philosophy. Business based on ethical concept rather than moral "silence" or moral amnesia, will surely open many questions, from the questions of the legitimacy of moral attitudes, to ignoring by the principle of "that doesn't apply to us", so these lines these lines should be understood, not as a prescription or instructions, but as a sign for "alarm". In addition, ethics is a science that is not subject to impermanence syndrome, and no doubt remains this issue will be discussed, look, go forward or backward depending on professionalism and dissemination of human potential functions.

REFERENCES

1. B. Predić, M. Djukić: "Značaj društvene odgovornosti preduzeća", Ekonomske teme broj 10, Ekonomski fakultet Niš, 2007,
2. C.Archie: Business and Society: Ethics and Stakeholder Management, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohaio, 1996,
3. http://basd.free.fr/
4. J. A. F Stoner and R. E. Freeman: *Management*, Prentice Hall International Editions, 4th edition, 1989,
5. J.Dalla Costa, The Etical Imperative: Why moral leadeship is Good Business, Perseus Publishing, 1998.
6. K.Gordon: The OECD Guidelines and Other Corporate Responsilibity Instruments: A Comparison, Working papaers on international investment, number 2001/5, OECD. Number 2001/5, 2001,
7. P.French, Corporate Moral agency, in: Business Ethics: Readings adn Cases in Corporate Morality, New York:McGraw – Hill. 1984,
8. R. De George: Odgovornosti multinacionalnih korporacija, Theoria, 1-4, str. 60, 161, 1990,
9. R. Orlić, Utilitarizam i poslovna etika, hrestomatija, Mali Nemo, Pančevo, 2007,
10. www.knowledge-bank1.org/sociologija
11. Dž. Grinberg i R. A. Baron: Ponašanje u organizacijama,Želnid, Beograd, 1998,
12. Dž. Dramond i B. Bein, Poslovna etika, Clio, 2001.

LEGAL CAPACITY OF SERBIA FOR EUROPE

Prof. dr Danijela Krasić, prof. dr Svetolik Kostadinović

Abstract. *We all, like it or not, live in a different environment, as citizens of a new world that is still being built, and whose basic sense of us is not yet clear. Nevertheless, what is clear is the fact that we are all entitled to our own expression and opinion about the changes we are experiencing, and the kind of future we want. It is a horizontal perspective that is important to us, because in a world of accelerating change and information overload it is easy to lose sight of the context.*

Keywords. *Education, European Union, the percentage of college-educated population, European integration, harmonization, adjusting*

INTRODUCTION

When it comes to education, this area within the EU is not considered as something in common, because it was believed that education bears the national characteristics and significant particularities, and that there is no room for integration. However, since 1993, when a common market is created, it was realized that the field of education could become a significant impediment in terms of labor, primarily mobility from branch to branch, from the activities in the activity, etc. Different programs TEMPUS, Leonardo da Vinci, Erasmus are created then, until the Lisbon Strategy, which set the goal that "*by 2010, the European Union become the most competitive and dynamic knowledge-based economy*."

There was a period of deliberate convergence of national educational programs towards an integrated system through the Bologna process based on the Bologna Declaration of 1999, to which, although it has no power and authority of law, joined many countries of Europe. Therefore, the European Union is not intended as a single market or the Schengen zone, but a community of values, in which the knowledge has an outstanding role.

Serbia joined this process. Since then a lot was taken, there were significant legal and social changes, both positive and negative. In Serbia in 2010, 42 projects of the European Union in the field of education were carried out, worth about three million Euros, which was attended by all state universities and two private universities.[83]

The question that inevitably arises from the initial, almost euphoric acceptance until today, when the passions subsiding and underlines the features that we summarize the results is Does Serbia has fulfilled the obligations undertaken by joining the Bologna process, whose ultimate aim is to establish a European Higher Education to 2010? What we have achieved in terms of creating a European education identity? Why only two private universities are involved in European projects? Is the state of Serbia has

[83] http://www.studentskisvet.com/info/20101123/Ulaganje-EU-u-obrazovanje-Srbije

invested enough in education, with 0.3% of gross domestic product, or hotels, ski lifts and the like are more important? Up to 2020, all EU countries will have to have at least 40% of highly educated population. Serbia with its around 7% of college-educated citizens not only the worst in Europe, and with the lowest percentage of investment in education, but because of the lack of educational policy and missed opportunities for reform at this point, it seems, far from meeting European standards. However, in Serbia there is certain percentage of citizens who have completed two years of college or first year of college. They are in our country considered highly qualified, but by European standards cannot fall into this group. Even with them in the overall statistics for us at this moment, we are far away from European elusive dream. OECD data recorded that the average percentage of college educated in the EU amounted to about 30%, the age of 30-35 years, because they are capable of working over the next 20 years to "pull" economy and encourage development, is considered normally developed country should have at least 20% of university graduates. At the same time as much as 85% of highly educated citizens of the EU who are under 40 years of age are employed, the rate goes up to 91% in Slovenia, Lithuania, Netherlands, Norway, etc.[84] That is the essence of the problem. Because of the low profile of education, many of our people have no conditions for employment. Not enough jobs in the labor market for number of people with secondary education, and we cannot respond to high demands. On the other hand, unemployment in Serbia is increasing, so that in late January 2010 was over 700,000 unemployed citizens. Since 1990, 40,000 professionals with a high degree to which the state budget spent about $ 300,000 left Serbia, which means that the loss is about $ 12 billion; out of Serbia's border there are 5,000 of our PhDs, many of whom are in leading scientific and educational institutions, research of Student Union on 3000 respondents with 49 faculties indicated that two thirds of students enrolled in a school in order to find work abroad.[85]

Therefore, it is unrealistic for Serbia to jump from 7% to the 30%, but it is important to set a goal, that for example 20% is the first step. It is important that at least some kind of declaration exist, because that obliges the top management of the country. Instead, these statistics are interpreted as incorrect, which even go so far as to claim that this is the lobbying of private universities, in order to have space for the establishment of new faculties. On the other hand, in the neighboring countries, such as in Hungary, in 2008 was set a target to increase the number of highly educated as a national priority, and is completely abolished the categories self-financed students i.e. they made available degree to all young people in Hungary. Croatia has 12% of highly educated population, and according to the World Bank Croatia is ranked in first place among European countries by the number of departures highly educated young people across the border

[84] „Blic" izjava Prof. dr Srđan Stankovića, predsednika Nacionalnog saveta za visoko obrazovanje, 28 septembar, 2010,

[85] Pressonline.rs, 17. januar 2011

in search of work, migration rate in this segment is high 29.4%.[86] In America, as one of the most developed countries, the percentage of university graduates ranges from 20 to 40%. In order that U.S. is a leader in the world, President Barack Obama has demanded that the proportion is 60%. In Japan, more than 50% of the population has tertiary education.[87]

MORE HIGHLY EDUCATED PEOPLE - STRATEGIC GOAL OF SERBIA

"Increasing the number of faculty educated people in Serbia is a high priority. Since we resolve law issues in the field of high education, we must establish a partnership between students and the state in the process of higher education".[88]

We do not need a PhD to realize that knowledge has always been and will be a key element of any success, as we know that any growth is not a total success. Why is it important that each country have more highly educated people? Education contributes to the quality of labor, innovation, research, job creation; synergy effect is the overall growth of economy and society. Contributions and opportunities of individuals to seek a better job with better salary and better working conditions, which bring benefits to state and the individual. Benefits from a higher percentage of highly educated are numerous and it should be one of the goals of our country.
On the other hand, it is also true that not all knowledge is strategic, and Serbia needs such knowledge. Architecture that paves the way for modern European knowledge largely depends on the characteristics of a network of wisdom that foster within our universities, colleges, high schools, etc. Categories of the systems of knowledge that they cherish, have become more dispersed, varied and cover different areas. In addition, education network, to win its time period, have become deeper, more innovative, evolutionary, even revolutionary, because of Serbia demands more skills and new knowledge, and economic period of expertise is getting shorter.
Changes in education cannot be stopped, but they cannot happen overnight, nor will it happen by themselves. Changes in education are looking for a good strategic plan and years of mutual work. We have just enough time to join the European Union by which the educational system in Serbia should be in accordance with our European future. This confirms the statement of the current minister, "For Serbia to have a quality education, it is necessary to adopt a strategy to align with European standards and quality of education is constantly checked, to strengthen and implement the

[86] Konferencija o upravljanju promenama, Zagreb, 10.03.2011
[87] Pressonline.rs, 17. januar 2011
[88] Žarko Obradović, ministar prosvete, na otvaranju svečane sednice Studentske konferencije univerziteta Srbije (SKONUS), 27. novembar 2010,

administrative jurisdiction of the Ministry of Education."[89] On the same occasion, the Minister said that state universities have an advantage compared to private and it would be so in the future because it is realistic that the state will take care of most state universities, and in Serbia about 192,000 students studying at state universities, and 44,700 at private, announcing thus making of the national strategy for higher education.

NEW TIME REQUIRES A NEW VISION OF EDUCATION OF LAWYERS

We are in a period when all public institutions responded to all 2483questions of the European Union in about 5000 pages of typed text with small numbers and letters. In addition to the process of providing "answers to the questionnaire" demonstrated the readiness of the Serbian state for further European integration, it turns out that the most difficult is to respond to economic and financial issues, as otherwise our statistics different of European, but encountered and the number of legal issues that required reference in relation to EU law. Namely, 40 questions were related directly to education and another 40 were in indirect relation to this area.

So, in the process of European integrations, among the most important, will be education, especially university education of lawyers in the broadest sense. In a state where this education is today, there is a fear that we will not be able to meet the requirements to be in the process of association, association, and entry into full membership of the European Union set to legal science. According to some rough calculations in the period before accession to full EU membership, it is necessary to bring more than 80,000 pages of text, different rules, and regulations by the EU rules and standards, which would meet the requirements in terms of adapting the legal system of our country to legal system the EU. Lawyers who come to our law schools are still classical jurists, relatively well equipped with traditional legal knowledge. The trials that are in some of them in recent years there is the introduction of subjects such as "EU law" and the like (usually elective) cases, are serious proof of increased awareness of the problem, but they seriously affect its solution. Preparations for EU accession, and then even more successful functioning legal system in the new conditions, require a radical reform of legal education. It will not satisfied with general introducing of law students to the basic institutions of the EU legal system, through one or a few items, but will, instead, have to be a key content of legal education.

The processes of harmonization and unification of law within the EU, in virtually all areas, reached a scale and level that already represent a giant, multinational system that will continue to constantly zoom in and unify, becoming so unified right of all member states, while the field of application of specific national laws of individual member

[89] Ministar prosvete Žarko Obradović,e na konferenciji "Kvalitet studija na privatnim i državnim univerzitetima", 15.10.2010

states every day is more and more narrow. In other words, time of national legal systems in Europe is running out, and it is the time of a single European law and we must be aware of that.

The seriousness of the issue says many activities in the region. For example, 11 law schools in South Eastern Europe formed a consortium of some sort, to ensure coordination in the context of future EU membership. In cooperation with the German Agency for Technical Cooperation (GTZ) and the Open Regional Fund for legal reform in Southeast Europe, these schools formed the first Regional Master Program on EU business law. The aim of the joint program is to "increase the international competitiveness of European higher education, especially regarding the development of curricula, inter-institutional cooperation and integrated study programs at the regional level," says for SETimes Veronika Efremova, team leader of GTZ's Open Regional Fund for Legal Reform in Southeastern Europe. SEELS will improve the connection between lawyers in South Eastern Europe with prestigious academic institutions in Europe and the world and increase international familiarity of law faculty members of the network," she added.[90]

In such circumstances, university education of layers in our country, at this point must go through the adoption of any content harmonized and unified European law, as the future of our positive law. In addition to the basic theoretical legal knowledge of a general nature, the legal studies in the future had to seek support in two basic pillars: first, a national law and others harmonized and unified European Union law. EU law will not only become our future right, it is very important for our country before entering EU because its norm in virtually all areas immediately act against in relation to our country, according to its economic entities and citizens (public relations, visa regime, competition law, levies, subsidies, legal assistance, etc.)

That the study of European Union is increasingly attracting the attention of the professional audience, because the acquisition of adequate knowledge in these fields of *sine qua non* of European integration, the fact that the state colleges, the guardians of tradition that have built its reputation for decades, started to intensively change and adapt to new trends, so those are now heralds of change. Law Faculty in Belgrade, for example, has introduced a new curriculum in the regular curriculum of studies and special courses related to EU law, so the third year now as a compulsory subject taught Law in European integration, while the framework handles all cases of positive and the European aspect of the matter, for example, company Law of the EU, the EU Tax Law, Human Rights, and others. Law Faculty in Belgrade, in addition, has been a participant in the international competition in the field of International Law, International Humanitarian Law, and International Criminal Statute. All these activities help in building of a new image of Serbia, proving that it has extraordinary potential of young

90 http://www.setimes.com/cocoon/setimes/xhtml/sr_Latn/features/setimes/features/2011/01/13/feature-03

people who are willing to show Europe and the world they possess the knowledge and skills to be applied in its future jurisprudence engagement. European law, therefore, becomes essential reading for all public and private higher education institutions.

RESUME

At the beginning of the third millennium, Europe is in the final phase of realization of the age-old dream of many generations of its inhabitants. Economic, political, cultural, legal, and other integration processes in Europe have reached such a scale and level that in the coming years, no longer than a few decades, would reasonably be expected overall integration of all countries in Europe within the European Union.
Our country will also be available for several years in this unique community of European nations and their states. It is not only a desire of EU member states, but also clearly defined policies and a strong commitment of all authorities and all relevant factors in our country.
In such circumstances, university education of lawyers in our country at this point must start by accepting all content harmonized and unified with European law, as the future of our positive law.
Wandering and wrong decisions always are present, and they will continue to be, but on the road to the European Union, we must persevere, because whenever someone wanted to measure its own value in the distant past (Dositej Obradovic), went to the European market, so it was always, so we have to do that. We are aware, also, that the future requires vision, mental effort, great concentration, and great knowledge, which means that we must address seriously with the present. If we still think we have a lot of time, we are wrong, because when we are forced to change, we will only dramatically increase the likelihood of losing the "pace" and disappear. In education is huge competition, just it is general and global. Now we are on the edge and that is good, because the view is the best from there!

REFERENCES

1. B. B. Spariosu, Efikasnost i pravičnost obrazovnih sistema u evropskim politikama, Nastava i vaspitanje broj 3/2007
2. „Blic" izjava Prof. dr Srđan Stankovića, predsednika Nacionalnog saveta za visoko obrazovanje, 28 septembar, 2010,
3. http://www.studentskisvet.com/info/20101123/Ulaganje-EU-u-obrazovanje-Srbije
4. Pressonline.rs, 17. januar 2011
5. Konferencija o upravljanju promenama, Zagreb, 10.03.2011,

REGIONAL INNOVATIVE SYSTEM AS THE MAIN PART OF THE NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM

Kyprijanov S. [1], Shevtsova S. [2]
[1,2] Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov
[1] kaf-mvd@yandex.ru
[2] 007svetlana@mail.ru

Abstract: *At the present situation of country sufficient financial stabilization government spends not enough money for the scientific researches. And the main reason is not the lack of financial resources but the long period reform of the Russian science. The government tries to understand how many and in which fields do they need to have scientific institutions according with the financial resources and which in the future could ensure the strategic leading position of the native science and development of the effective innovative potential of the country.*

Key words: *regional innovative system, national innovative system, high-tech production, investments, innovations.*

In the structure of Russian economy dominates big companies which concentrate at extractive industry and mechanical engineering. But there are also small number of science intensive companies which manufacture electronics, computers and consumer goods. Big Russian corporations which deals with extraction of the mineral resources have enough money to use international technological resources and they also use the practice strategic alliance formation and international scientific and technical cooperation. Companies of the traditional high-tech branches (aerospace industry, defence industry and mechanical engineering) have technologies which were advanced several years ago but now they can support their competitive advantages only with the huge support from the government. The biggest part of Russian business doesn't have clear innovative strategy and doesn't invest money in its own innovative resources. The system of the government research institutes is practically isolated from the market and consumers. That is why it is very important to increase it's effectiveness and the level of integration with the business.

The main three directions of the innovative policy are:

1) increase attention to the forecast
2) support of the innovative infrastructure
3) further development of indirect measures for the innovation support.

Irregularity of social, economic and innovative development of the regions is very typical for Russian Federation. It has 89 constituent territories but among leaders of the innovative

development are about 10 regions. All these constituent territories can be divided into two groups:

1. Regions which generate innovations. They have high concentration of the scientific and technical potential, innovative-active enterprises and advanced net of the innovative infrastructure (Moscow, Moscow region, Saint-Petersburg, Niznij Novgorod region, Sverdlovsk region, Novosibirsk region and some others).
2. Regions – donors of the innovations. They need the innovative changes of the economy but they don't have enough their own scientific and technical and innovative potential. Among them can be unprofitable or agricultural regions (Volgograd region, Kurgan region, Tumen region and others).

The strategy of innovative development in different regions must be different. The government innovative policy at the regions which generate innovations must be based on the creation of the favorable legal, financial, economic and organizational conditions for the activation of the innovative processes and consolidation of interactions between present and future elements of the innovative system: science, production and the sphere of education.

For the regions – donors of the innovations the main attention of the government innovative policy must be paid on the stimulation of the modernization processes and production diversification and also on the expansion and consolidation of the scientific and business connection of these regions with the regions which generate innovations.

The biggest problems of the formation innovative systems in Russia are:

- overcoming of the fragmentation, autonomy of the present innovative system elements;
- reconstruction and consolidation of the connections between science and production;
- ensuring of the multichannel financing for the scientific and technical and innovative activities;
- effective measures development for the stimulation of the innovative activities;
- development of the infrastructure supporting the transfer of the technologies from science to practice.

Solving of these problems must become the main strategy of the innovative development of Russia and its regions.

During the period of reforms Russian scientific and technical potential was damaged a lot. But still it has enough resources for the technological modernization of the production and can ensure competitiveness of Russian goods. Russia has the developed net in the system of higher education, a lot of scientists and qualified workers, in some fields of research it has scientific schools of the world level. Some scientists think that Russia is still the world leader at such perspective research as laser and nuclear technologies, more over it has remarkable achievements at the fields of engine construction, special materials and the technologies of the new materials production. The development of such technologies is very significant because they are very huge resource and can ensure the technological independence of the country and

create favorable conditions or the successful economic development of the country. This theory is supported by the experience of Hong Kong, Taiwan, Singapore. The economic success of these countries is connected with the active using of world technologies.

Urgent financial resources for the innovative sector of Russian economy can come from two directions:

1. government
2. private business including international.

The innovative policy of Russian Federation is the set of directions and measures of direct and indirect regulation of the national innovative systems subjects. Among them can be business entities, investors, scientific, designed and other organizations, institutes which are the part of innovative infrastructure and among them are different financial and credit institutions. The main goal of the national innovative policy is to transfer innovative processes into all branches and spheres of the economy and to make the economy of all business entities innovative generating.

Private business doesn't invest huge amounts in the financing of the innovative researches and their application. It supports innovations only if it is necessary for the survival at the severe competitive sphere.

Effective mechanism of the innovative sphere financing can exist only under two main conditions:

1) if will be eliminated the channels of ultra enrichment at the spheres of natural monopolies:
2) innovations must be at the level of final market product which can attract native and foreign investors.

All these can be done only with the regulative and supporting role of the government. Hereby for the stimulation of innovative economy reorientation and investment flow must exist target methods of the government regulation. These methods use many world countries and among them the leaders of the innovative processes. But the main motive for the attraction of the modern investors are not the tax remissions or political guarantee but the chance of participation in realization of Russian innovative economic potential.

Considerable potential for the development of innovative activities in Russia is formed in such innovative infrastructure as science-cities. Nowadays status of science-city was given to Obninsk, Kaluga region (2000), Korolev and Dubna in Moscow region (2001), settlement Kolzovo in Novosibirsk region (2003), Michurinsk in Tambov region (2003), Reutovo and Frazino in Moscow region (2003), Peterhof in Saint-Petersburg region (2005), Puhino in Moscow region. The amounts of financing science-cities by subvention of federal budget are following: 2000 – 310 million rub, 2001 – 195 million rub, 2002 – 280 million rub, 2003 – 310

million rub, 2004 – 500 million rub, 2005 – 700 million rub, 2006 – 825 million rub. Of course this amount is not enough for realization of big high-tech projects.

Before distinguishing priorities of Russian economic development it is necessary to create basic criteria of selection industrial sectors which will have right for special government support in innovative sphere. Perspective innovative fields in Russia include programming, home tourism, transport services, higher education (also for foreigners), aviation, shipbuilding and etc. Russian Federation has considerable competitive advantages in space-system engineering, its export potential is about 1- 1, million dollars. Perspective are Russian technologies at the sphere of nuclear engineering. At the fields of nano- and bio-technologies, software Russian scientists also have achievements of world level.

The country can reach the innovative development only when innovations will become the basis for the functioning of all elements of the market economy system:

- formation the structure of production and its technological basis;
- improvement of the control system;
- development of human factor in manufacture.

The effective functioning of the national innovative systems can exist only with the government regulation and support. The main directions of the government policy in the field of development national innovative system are:

1. creation of favorable economic and legal environment for the participants of the innovative activities including protection of the incorporeal right;
2. formation national innovative system infrastructure for the support of development different forms innovative-technological business including small-scale innovative enterprise;
3. improvement system of the government support for the commercialization results of the intellectual activities, preparation of the production and entry to the innovative market including training and retraining of personnel for the innovative activities.

United government innovative policy, all kinds of innovative activities and its main resources form national innovative system. It can be characterized as united and inseparatable system of economic relations which ensure on the basis of consecutive generation and realization the achievements of scientific and technological progress backgrounds for the stable and high competitive functioning of the whole economic system of the country. But each policy also in the sphere of innovations needs financial resources. They can be in direct (government financing of the science, modern technology researches and also the institutions of the innovative products commercialization) and indirect form (tax and other preferences for the parties of the investment and innovative activities).

National innovative system of every country must ensure effective interaction of the science, business and government. Qualitative functioning of such systems depends not only on the existence in the country strong science and education but on the set of the other different institutional conditions. Among them are:

- existence of the competitive business sector as the most important part of the national innovative system;
- the main direction of the government policy at the field of education, science and technologies are the creation of favorable institutional conditions for the innovative growth;
- integration into the global innovative sphere as the main condition for the national high-tech branches development.

For the modern innovative sector of Russia are characteristic several features. Its organizational structure was formed in the Soviet Union. Nowadays the main producers of innovations in Russia are research organizations and institutes. After the analysis of innovative activities among Russian enterprises it can be seen the tendency that the level of innovative activities falls with the increasing the size of the enterprise. Among the enterprises which developed new production or improved the existent, the level of innovative production among the giant enterprises (more than 10000 workers) is in three and a half times lower than among the small enterprises (less than 50 workers).

At the beginning of the XXI century only in the four industrial branches the level of the enterprises innovative activities was more than 20%. Among them production of coke, oil products and nuclear materials (33,3%), chemical manufacture (26,4 %)production of the electrical equipment, electronics and optical equipment (24,4%), production of the vehicles and equipment (20,2%).

Innovative activities in Russia can be organized in different forms. More often are used the following way of the organization:

- formation of the independent enterprise;
- organizational unit together with the research, designing, engineering and technological development;
- the merging of scientific researches and technological preparation of the production;
- organizational split-off production and realization of the goods;
- combination of the production and post-production stages of the innovative process.

Government supports the creation of the innovative infrastructure which can widen the scales of the innovative processes and attracts new participants. The most significant among them are innovative-technological centers, techno-parks, funds which support innovations, system of the training and advanced training in the fields of management.

The techno-parks structures have begun to organize in Russia later than in other countries because of several reasons.

1. Firm psychological barrier at the denial of western experience and ignoring its positive features during long period of time.
2. The existence of the departmental barriers which separated production and science, though their integration has begun at planned economy.
3. Drawbacks in organization of science and science service.

4. The leading role of the planned and administrative methods at the management of the innovative process.

Acceleration and increasing of the innovative processes in Russia need radical transformation of the innovative sphere. Nowadays the development of Russian small innovative business is impossible without widening the techno-parks net. More over all these techno-parks must be connected by telecommunications.

Innovative activity of the enterprise is interconnection and interaction of intelligence (logical thinking), creativity (creative thinking) and innovative thinking (combination of logical and creative elements). At the basis of the innovative management must be balanced cooperation between innovators and people who are responsible for the stability of the organization. For the proper control of the creative processes managers must find and delete problems for innovations. They must ensure motivation and create such relations at the enterprise which will support individual and group innovative initiative.

At the enterprise can exist different levels of the innovative activities and its combination:

- macro-innovations: absolutely new products and technologies which activate radical changes at the branches, economy and whole society;
- basic innovations in other words individual innovations which all together stimulates the technological development;
- innovations–modifications which gives special opportunities for business.

Despite the fact that innovations can be divided into new products and new processes very often they interact. Innovative products are modified variants of the existent goods or absolutely new goods. And innovative processes are made for the improvement technologies of particular good production. Development of new products can take or not the creation of the new production processes but at the same time new production technologies always become the basis for the creation of new products.

Innovative system is the combination of the subjects and objects of the innovative activities which interacts during the process of creation and realization of the innovative products and they act in the frames of the national government policy at the field of the innovative system development. National innovative system is formed from the regional innovative systems.

The goal of the regional innovative systems functioning is the increasing of the regional enterprises competitiveness. Regional innovative system comprises scientists, innovative infrastructure and the enterprises-consumers of the innovations. Innovative infrastructure must ensure financing, peopleware and informational supply of the innovative process and also innovation promotion and improvement of it for the production and high-volume output. Innovative system must ensure the advanced development of the science intensive branches and the export of the science intensive products. The result of the innovative development depends on the level of the education and science development at the region.

But usually science, production and business develop in their own directions and very often they are not connected. That is why appear several problems, among them:

- increasing of the technological gap behind the developed countries;
- decreasing of the national educational system competitiveness;
- the gap in the interactions between universities, production and experimental bases;
- disappearing of the cost-based science-intensive specialties;
- inequality of the post-graduates to the demands of the innovative production.

The main limitation for the development of the innovative sphere is the lack of the skilled personnel.

For the realization of the innovative programs and projects it is necessary to form beforehand the order for the training personnel of the scientists, constructors, engineers, technically qualified person and skilled personnel. Also the successful realization of the innovative programs and projects depends on timely and proper resource support and first of all investment. Despite of the increasing innovative activities in business sphere their resources are sent for the buying of the foreign equipment and some Russian products are more popular abroad.

It is important to form new organizational-economic mechanism which will be able to unite education, science, business and production in one union. It can be done in the form of the regional innovative clusters organization and educational clusters.

The educational cluster is the variety of the educational institutions which exchange their experience and educational standards. The regional innovative cluster unites organizations of the higher education, local authorities, coordination council of the manufacturers and businessmen, scientists, elements of the innovative system. The heads of the regional innovative cluster can be coordination council which consists of manufacturers, businessmen, scientists, heads of the educational institutions and local authorities. The main functions of the council are:

1. formation of qualified requirements for the stuff training and retraining;
2. formation of the order for innovate development;
3. identification of the enterprises capable of the innovative activities;
4. management of the investment attraction process;
5. selection of the scientific projects for the commercialization.

The educational institutions produce personnel potential and they also take part in the innovative process together with the other developers of the innovations and the enterprises of the innovative structure. The local authorities ensure government regulation and support of the educational, scientific, innovation and other kinds of the activities.

Nowadays reconstruction of the innovative potential is the most significant goal. Russian scientists must not only create several samples of the scientific and technological devices but

also develop modern investment projects, manufacture and sell innovative goods for the native and world market.

REFERENCES

1. Innovations № 5(115) 2008, p. 56-72.
2. Innovations № 7(105) 2007, p. 11-18.
3. Creative economics № 1, 2008, p. 4-11.

ОБРАЗ ГРЕХА В ЭТИКЕ БИЗНЕСА

Куприянов С., Радосавлевич Д.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова,
Белгород, Россия, kaf-mvd@yandex.ru
Факультет по образованию дипломированных юристов и дипломированных экономистов
для руководящих кадров, Новый Сад, Альфа Университет, Белград, Сербия
dragana.radosavljevic@fpsp.edu.rs

Аннотация: *Потенциал традиционных путей повышения эффективности общественного производства по своей сути исчерпан. Реальность требует новых подходов решения этой проблемы. Одним из них является применение в бизнесе этических принципов. Однако в прямой редакции в бизнесе они не могут быть использованы. В этой связи в статье предлагается и обосновывается образ греха как меры допущения отклонений от абсолютного толкования этических принципов в предпринимательской деятельности.*

Ключевые слова: *Заповеди Божии, этика, бизнес, эффективность, грех*

Введение

Одной из особенностей современной теории повышения эффективности общественного производства является поиск неочевидных резервов её развития. Это, в свою очередь, требует нестандартных подходов к казалось бы привычным явлениям. Нетрадиционный ответ может быть получен лишь на нетрадиционный вопрос. Поэтому сделаем попытку рассмотреть роль этики бизнеса с позиции, условно его назовем, «религиозного подхода», в частности образа греха.

Понимание греха

Грех, и его понимание, является одним из основополагающих догматов церковного учения. Вместе с тем, церковь это институт чье исследования распространяются далеко за пределы объединяющей ею последователей той или иной религиозной организации, религиозной деятельности и соответствующих культов, а также всеми другими формами духовной и материальной жизни социума. Будучи самым устойчивым объединением в современной истории человечества, ей удалось приобрести ценности, носящие непреходящий характер и простирающие влияние на самые, казалось бы, никак между

собою не связанные, стороны человеческой активности. И в этом плане бизнес не стал исключением.

Поскольку образ греха является одним из ключевых в данном исследовании, мы должны в каждом конкретном случае определиться с понятием греха и формам его модификации в современных условиях. Так, в Священном Писании приводится его определение, сводящееся к нарушению воли Божией. Но вряд ли такое толкование греха приемлемо в нашей повседневной жизни. Проблема в ответе на вопрос: «Что есть воля Божья?». Понимание её могут быть самыми разнообразными. Это функция, определяемая множеством факторов. Но в человеческой деятельности и, в частности бизнесе, необходимы единые правила. Скажем, как нельзя играть в регби по правилам футбола. В связи с этим, мы попытаемся определиться с методологическими подходами к образу греха в этике бизнеса, а отсюда и месту и роли этики в бизнесе. Представляется, что для этого необходимо определиться и с некоторыми условностями в наших рассуждениях.

Прежде всего, представляется, что не будет принципиальной ошибки сведение Божией воли к выполнению десяти заповедей Закона Божия.

Во-вторых, дадим определения греха как нарушение меры чего- либо.

В-третьих, исходим из самой уникальности Священного Писания, одним из проявлений которого является единство в его положениях вопроса и ответа, то есть оно построено таким образом, что не только указывает путь в развитии, но и инструментарий для достижения и получения результатов при движении в намеченном направлении. А с точки зрения греха, в каждом деянии указывается мера, отклонение от которой недопустима.

Чувство меры в Заповедях Божиих

Проанализируем с отмеченных позиций Заповеди Божии.

Я – Господь Бог твой; и не должны быть у тебя другие боги, кроме Меня. В ней звучит предостережение, как от безбожия, так и многобожия. Одновременно указывается мера веры – сам Бог. Хотя эта мера ни в коей мере не противоречит возможности почитания святых ангелов и угодников Божиих.

Не делай себе идола, ни какого либо изображений того, что на небе, вверху, и что на земле внизу, и что в водах под землею: не поклоняйся им и не служи им. В этой заповеди запрещается всякое поклонение идолам и кумирам, в том числе солнцу, луне, звездам, растениям, животным, людям. Наряду с этим запретом вводится мера его ограничения –

разрешается поклонение святым иконам и мощам, представляющие изображение, образ Бога, или ангелов, или святых.

Не произноси имени Господа Бога твоего напрасно. Это запрет на легкомысленное обращение к Богу в пустых разговорах, шутках, ложных клятвах и тому подобное. Вместе с тем, имя Божие должно произноситься в молитвах, в учении о Боге, благоговейной клятве.

Помни день субботний, чтобы святить его (т.е. проводить его свято):шесть дней работай и делай, в продолжении их, все дела твои, а день седьмой – день покоя (суббота) посвящай Господу Богу твоему. Эта заповедь предполагает соотношение 6:1, когда человек 86 % своего времени должен тратить на то, чтобы добыть хлеб насущный, заниматься своим делом, к каким кто призван, а 14% времени посвятить на служению Богу, на дела ему угодные. По сути, речь идет о том, чтобы каждый из нас одну седьмую отведенного ему в этой земной жизни времени занимался самосовершенствованием своего духовного начала. Это и есть мера нашего духовного развития.

Почитай отца своего и матерь свою, чтобы тебе хорошо было, и чтобы ты долго прожил на земле. Заповедь предполагает взять всяческую заботу о своих родителей и воспринимать её не как бремя, а непременное условие своего долголетия. Одновременно здесь указана и мера почитания родителей, а именно: не принимать требование с их стороны противное вере и Закону Божию. Как ответили апостолы начальникам иудейским: «судите, справедливо ли пред Богом слушать вас более, нежели Бога» (Деян. 4, 19).

Не убивай. Не лишай самого себя или другого жизни осознанно или без умысла, не способствуй совершению убийства, а также не желай смерти другому человеку. Заповедь, на первый взгляд, очень конкретна и понятна. Однако это только при первом приближении, поскольку кроме физического лишения жизни, есть убийство духовное. Одной из форм его есть соблазн ближнего в неверие, на путь порочной жизни, то есть подвержение его души духовной смерти. Спаситель по этому случаю отметил: «кто соблазнит одного из малых сих, верующих в Меня, тому лучше было бы, если бы повесили ему мельничный жернов на шею и потопили его во глубине морской. Горе тому человеку, через которого соблазн приходит» (Матф. 18, 6-7). Кроме того, нельзя приравнивать к убийству как греху сражение на войне для защиты веры и отечества. Хотя и там есть свои исключения.

Не прелюбодействуй. Вроде бы все ясно, не нарушай супружеской верности, запрещается всякая незаконная любовь. Но у Спасителя не бывает простых запретов. Ведь Бог есть Любовь. На земле существует человеческая любовь со всеми ее сопутствующими позитивными и негативными характеристиками, законами, понятиями, искаженными представлениями в силу несовершенства самой человеческой натуры. А

есть Любовь как Божий дар, предполагающий нечто иное, чем очеловеченное отношение полов. В основании этого дара, как представляется, лежит действие с любовью. Запрет наложен на превышение этой установки в отношениях между противоположными полами, ведущий к неполучению синергетического эффекта. Как капитал есть самовозрастающая стоимость, так и любовь есть самовозрастающие отношения.

Не воруй. Не присваивай того, что тебе по праву не принадлежит. Чрезвычайно сложная для исполнения заповедь. Даже сам Господь не обязывает соблюдать ее всем, а только тем, кто желает достигнуть высшего нравственного совершенства: «если хочешь быть совершенным, пойди, продай имение твое и раздай нищим; и будешь иметь сокровище на небесах» (Матф. 19,21).

Не произноси на другого ложного свидетельства. Это запрет на ложь. Но что есть ложь и истина? Как представляется, граница между ними очень условная. Да, мир, окружающий человека, устроен объективно. Человек же может его воспринимать только через свои анализаторы (зрительные, обонятельные, осязательные, слуховые). Где гарантия, что восприятие будет адекватным? Её априори быть не может. Отсюда и слова Спасителя: «Не судите, да не судимы будете».

Не желай себе жены ближнего твоего, не желай дома ближнего твоего, ни поля его, ни раба его, ни рабыни его, ни вола его, ни осла его, ни всякого скота его, ни всего того, что есть у ближнего твоего. Эта заповедь против человеческой зависти. От худых мыслей и желаний легко перейти к худым делам. Но речь идет только о ближнем твоем. Что же касается дальнего, то в данной заповеди прямых указаний нет, и они остаются на совести каждого, принимающего в отношении их решения.

Таким образом, исследуя заповеди Божии, видно, что даже в первом приближении они не носят абсолютного характера. Они наделены определенной гибкостью, позволяющей руководствоваться ими в реальной жизни обыкновенного человека, добывающего хлеб в поте лица своего и стремящегося жить в соответствии с Законом Божиим.

Бизнес и этика в едином воспроизводственном процессе

Попытаемся выяснить, какое, имеет отношение, все вышеизложенное, к этике бизнеса. Для этой цели используем всемирный закон аналогии, суть которого можно свести к упрощенной формуле: «Что наверху, то и внизу». Такое понимание этого закона для данного исследования вполне достаточное, поскольку оно дает общее представление о предмете изучения.

Под бизнесом будем понимать предпринимательскую экономическую деятельность, приносящую доход, прибыль. Этот профессиональный вид деятельности обладает существенными отличиями от иных функциональных профессий. Не ставя целью более подробно исследовать эти отличия, укажем на те из них, которые для нас имеют значения. Прежде всего, это явно выраженный социальный характер любого бизнеса. Вне общества бизнес просто невозможен. Во-вторых, поистине безграничная сфера деятельности. Как показывает практика, нет такой области приложения труда, где бы не появился бизнесмен. В-третьих, высокая степень неопределенности, вызванная необходимостью учета влияния множества факторов. Это внутренние (цели, задачи, технология, персонал и другие) факторы, а также внешние (состояние экономики, политика государства, конкуренция, международное положение, процесс глобализации и прочие). В-четвертых, мнимая, обманчивая простота ведения бизнеса. В нашей жизни никто, не имея профессиональной подготовки, не делает операции больному, не берется отремонтировать компьютер, решить простую алгебраическую задачу и т.д., а вот открыть свое дело, свой бизнес- пожалуйста. Отсюда и результат. По расчетам отдельных исследователей на каждые 10 вновь образованных предприятий 8 разоряются в течение первого года. Можно приводить еще отличительные черты бизнеса как вида деятельности, но суть от этого меняться не будет. Главное что они есть и их необходимо учитывать, как и в любой другой профессии. Этика как философское учение о морали, принципах её развития, нормах и роли в социуме, а также совокупности норм поведения имеет давнюю историю и широкий спектр различных толкований. Тем не менее, основным элементом этики являются религиозные нормы, претерпевшие определенную модификацию. Этику бизнеса можно рассматривать с двух сторон. Во-первых, как научную дисциплину, образующую синтез теории этики и обучения ведения предпринимательскому делу. Во-вторых, это, на наш взгляд, один из основных современных факторов повышения эффективности бизнеса. И именно эта черта этики бизнеса представляет наибольший интерес, как в научном, так и в практическом плане для современных исследователей. Проблема в том, чтобы определить на каждый конкретный этап развития того или иного образования, в зависимости от внутренней и внешней среды, этапа его жизненного цикла и прочих условий «свою меру греха». Теоретически это степень возможного нарушения каких-то и кем-то провозглашенных экономических и правовых норм обеспечивающая устойчивое развитие хозяйствующих субъектов. То есть речь идет о таких нарушениях существующего порядка, которые позволяют достичь текущего уровня доходности на вложенный капитал не ниже среднестатистического и высокую вероятности его получения в будущем. Естественно, что эта степень не является некой константой. Она будет меняться от ситуации, будет иной на внешнем и национальном рынке, зависеть от конкретного исторического периода. Обучение этики бизнеса также приобретет достоверность и осознанность, поскольку в качестве ориентиров предлагается использовать не провозглашение определенных этических лозунгов и желаемых сентенций, а осмысленный анализ

конкретных ситуаций и определение направлений выхода из них с ожидаемыми последствиями. Так, наш взгляд, совершенно безнравственно призывать слушателей, действующих бизнесменов неукоснительно соблюдать экономические законы (налоговые, таможенные, по оплате труда и другие) в стране в которой, по признанию её Президента, главной проблемой является коррупция.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, подводя итоги выше изложенному материалу, можно сделать вывод о необходимости изучения с целью последующего использования огромных знаний накопленных церковью. В противном случае это будет непростительным расточительством в обращении с приобретенным интеллектуальным потенциалом. В полной мере это относится и к экономической науке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Всеобщая история религий мира. –М.: Эскмо, 2006. -736 с.
2. Закон Божий для семьи и школы. Составил Протоирей Серафим Слободской Holy Trinity Monastery, Jordanvill, N. Y. U.S.A. 1987

ПРИБЫЛЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Левченко А.С. [1], Рудычев А.А. [2]
[1] Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова, Белгород, Россия, aleksandr08.03.1988@rambler.ru
[2] Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова, Белгород, Россия.

Резюме: *Для успешного развития необходимо модернизировать экономику на макро- и микро уровнях, конкретизировать теоретико-методологический подход для определения основных понятий, разработать комплекс мероприятий направленный на оптимизацию и определение роли прибыли в формировании деловой активности предприятия. Для достижения поставленных целей необходимо интенсивно совершенствовать экономический анализ, бухгалтерский учет, нормативно-правовую базу согласно сложившимся условиям развития современной экономики в целом.*

Ключевые слова: *деловая активность, прибыль, убыток, качества, экономический анализ*

ВВЕДЕНИЕ

Подходы к определению сущности деловой активности

Термин «деловая активность» пришел в отечественный экономический лексикон из мировой практики в связи с реформированием экономики и формированием рыночных отношений. В развитых странах, в частности США, деловая активность определяется на макро- и микроуровнях.

Для отечественной практики пока характерна противоречивая оценка деловой активности страны на макроуровне, а также отдельного хозяйственного субъекта, на микроуровне. Многие экономические энциклопедические словари, составленные различными коллективами авторов, либо вообще не дают определения деловой активности, либо недостаточно четко определяют это понятие.

ПРИБЫЛЬ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Концепция определения понятия прибыли в современных условиях

Экономический потенциал отдельно взятого предприятия и экономики государства в целом невозможно наращивать без положительного финансового результата деятельности предприятия — прибыли. Однако в экономической литературе нет однозначного определения этой важнейшей категории, что требует дополнительных исследований, особенно поскольку для оценки деловой активности необходимо иметь целостное представление о данном показателе. «Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли, и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса — одна из главных внутренних причин банкротства». (3, с. 200-201)

Обратный показатель прибыли - убыток

Большинство авторов склоняется к изучению только положительной стороны финансового результата - прибыли, убыток же характеризуется как крайне негативное явление, которое имеет, как правило, кратковременный характер и не может являться целью исследования. Вместе с тем убытки могут иметь место в силу цикличности развития экономики. В этой связи В.В. Ковалев (2, с. 362), правомерно рассматривает конечный итог деятельности предприятий не только с положительной стороны, но и затрагивает оборотную сторону этого показателя — убыток, определяя данные показатели как финансовые результаты. Финансовый результат рассматривается как прирост собственного капитала, шире, чем просто прибыль (убыток), так как может увеличивать размер уставного капитала, резервов. Рост стоимости акций - это прибыль собственников. (2, с. 362-363)

Иными словами, характеризуя результативность деятельности коммерческой организации в отчетном

периоде, правильнее говорить не о прибыли, а о финансовом результате. (2, с. 362)

Существующая проблема определения убыточности предприятия

Проблема определения причин убыточности многих предприятий в настоящий момент представляет особую актуальность, вследствие отсутствия границы между убытками, полученными посредством целенаправленного действия по разорению предприятия, либо в результате неэффективного управления активами и объективными причинами, не позволившими предприятию в отчетном периоде получить прибыль. Вместе с тем, именно в показателях прибыли отражается положительный и ожидаемый предпринимателями результат и его роль в повышении деловой активности, а в показателях убытков - неиспользованный резерв. В Налоговом Кодексе РФ прибыль для

российских организаций квалифицируется как «полученные доходы, уменьшенные на величину производительных расходов».

Теоретико-методологическая сущность определения понятия прибыли

Это чисто практический аспект понятия прибыли, требующий раскрытия ее сущности по функциональной роли в экономике. Исследование различных определений финансовых результатов показало, что авторы применяют теоретический подход, а также экономический и бухгалтерский. Отдельные авторы, специалисты в экономической теории (6, с. 212) выделяют несколько определений прибыли: «во-первых, это плата за услуги предпринимательской деятельности; во-вторых, эта плата за новаторство, за талант в управлении фирмой; в третьих, эта плата за риск, за неопределенность результатов предпринимательской деятельности». Мнения экономистов по поводу экономического определения прибыли в целом схожи: «Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов». Так определяют прибыль А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин (3, с.219).

Прибыль как «доход фирмы, выступающий в виде прироста примененного капитала» определяет Е.Ф. Борисов (9, с. 195). В рамках экономического подхода В.В. Ковалев определяет прибыль как «прирост (уменьшение) капитала собственников, имевших место в отчетном периоде» (2, с. 362).

Он правомерно подчеркивает, что «экономический вариант расчета прибыли предполагает оценку капитала собственников на основе рыночных оценок, и потому применим для компаний, акции которых котируются на рынке.

В этом случае в каждый момент времени (в том числе в начале, и в конце отчетного периода) известны рыночные (т.е. объективные) данные о капитализации (произведении текущей рыночной цены на общее число акций). Разность между значениями капитализации на конец и начало отчетного периода представляет собой прибыль собственников, которую можно считать и прибылью самой компании за данный период».

Бухгалтерский аспект определения прибыли приводит большинство экономистов, занимающихся микроэкономическим анализом эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Коллектив авторов учебника по экономической теории под редакцией профессора И.П. Николаевой приближает свое экономическое определение прибыли к бухгалтерской практике: «В общем виде прибыль (profit) определяется как разность между совокупной выручкой (total revenue) и совокупными издержками (total cost). (10, с. 212).

Аналогичные мнения высказывают В.В. Нитецкий, А.А. Гаврилов (1, с. 91), В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир (5, с. 63), Л.Г. Макарова (4, с. 81) и другие. Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова, развивая понятие прибыли как показателя эффективности хозяйственной и финансовой деятельности, дают разностороннее определение: «Прибыль - это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности.

Прибыль — это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса». (3, с. 198).

Определяя сущность данной экономической категории, они отмечают, что: «необходимый уровень прибыли -это:

1. основной источник текущего и долгосрочного развития организации;

2. главный источник возрастания рыночной стоимости организации;

3. индикатор кредитоспособности организации;

4. главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;

5. гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества».

Таким образом, авторы рассматривают прибыль только с практической точки зрения, потенциально дают именно бухгалтерское определение прибыли.

Вместе с тем экономический подход, по мнению В.В. Ковалева, полезен для понимания сущности прибыли, но наиболее достоверным является именно понятие «бухгалтерская прибыль», имеющее конкретный и практически реализуемый алгоритм расчета, заданный (по основным параметрам) действующим законодательством.

Оба варианта расчета прибыли не могут служить образцом, так как экономическое определение работает в крайне нестабильной системе фондового рынка, где любые потрясения крайне негативно сказываются на прибылях предприятий. Возникает паника, которая характеризуется повышенными продажами ценных бумаг предприятий тех стран, в которых произошли те или иные события, заставившие остро реагировать фондовый рынок.

Либо информация, переданная по официальным каналам средств массовой информации, может привести к необоснованному росту котировок ценных бумаг отдельных компаний,

не обеспеченных выпускаемой продукцией. В итоге под влиянием неэкономических факторов происходит рост или падение прибыльности предприятий. Вместе с тем, В.В. Ковалев правомерно замечает, что: «экономическое определение прибыли, простое и наглядное с позиции любого экономиста, для бухгалтера, предпочитающего достаточно четкие и однозначно трактуемые понятия, расплывчато и неконкретно. (2, с. 364).

Среди приведенных определений можно выделить следующие общие моменты:

- большинство экономистов рассматривает понятие «прибыль» в рамках категории «финансовый результат», неправомерно забывая об убытках;

- нет однозначного подхода к классификации прибыли;

- нет единого мнения в определении общего понятия «прибыль» и ее элементов.

Однако следует учитывать общетеоретические формулировки, а также экономическую и бухгалтерскую, чтобы исключить излишние споры.

РОЛЬ ПРИБЫЛИ В ОЦЕНКЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В системе показателей деловой активности прибыль выступает одним из индикаторов эффективности работы предприятия. В связи с этим, наиболее объективным представляется определение Ковалева В.В,: «прибыль есть положительная разница между доходами организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и ее расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала». (3, с. 364). На наш взгляд, такое определение прибыли наиболее точно отражает ее суть, обобщая и экономический, и бухгалтерский подходы. В условиях рыночных отношений возросла роль прибыли не только как конечного результата работы организации, но и как источника увеличения доходов собственников, учредителей, акционеров, которые получают дивиденды, а значит, и деловой активности. При этом по их решению прибыль может быть направлена на развитие предприятия, распределение ее части в соответствии с долевым участием в капитале организации различных групп участников, на благотворительность, развитие социально-культурной сферы. Рыночная экономика подвержена инфляционным процессам, но особенно существенно их влияние в России. Это приводит, по мнению многих экономистов (4, с. 121-122), к снижению «качества» прибыли, ее показатели во времени становятся несопоставимыми. Однако методика корректировки слагаемых финансовых результатов на инфляцию пока недостаточно отработана. Предложения отдельных экономистов делать такие расчеты с учетом изменения курсов твердых валют себя не оправдывают, поскольку темпы роста

показателей доходов и расходов могут существенно отличаться от колебаний курса валют. Одной из проблем качества прибыли (убытка) является разный порядок ее формирования для целей бухгалтерского учета, а также для целей налогообложения. Отдельные предприятия в соответствии со своей учетной политикой могут рассчитать прибыль (убыток) по правилам метода «начисления», когда доходы и расходы определяются в момент их возникновения. Другие предприятия могут использовать метод «по оплате» и рассчитывать финансовый результат по мере поступления средств за реализованную продукцию и оплаты за используемые предприятием материальные ресурсы, услуги. В зависимости от условий бизнеса и объемов деятельности одни и те же предприятия могут переходить с одного метода расчета прибыли на другой, что обусловливает несопоставимость показателей, при этом порядок расчета требует сложных корректировок. Совершенно разными стали показатели прибыли до налогообложения и налогооблагаемой прибыли, рассчитываемые с 2002г., в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации» по правилам бухгалтерского учета и в соответствии с положениями главы 25 Налогового кодекса РФ для целей налогообложения. Эти показатели являются несопоставимыми при анализе не только между собой, но и каждый в отдельности по периодам, поскольку изменения в законодательных актах происходящих в течение даже одного года существенно меняют их содержание. Эти обстоятельства следует учитывать при оценке изменений, как показателей прибыли, так и доходов и расходов. Введение в действие ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» (Приказ Минфина России от 19.11.2002 №114) обязывает предприятия учитывать разницы, возникающие в учете доходов и расходов для целей бухгалтерского и для целей налогового учета. Наличие такой информации позволит углубить факторный анализ прибыли и повысить эффективность управления. Одной из проблем использования категории прибыли (убытка) является неоднозначность ее видовых формулировок, не только в экономической литературе, но и в отчетности, утверждаемой разными министерствами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, существует необходимость решения проблемы развития терминологии экономического анализа и бухгалтерского учета, в частности совершенствования определений, чтобы разночтение одних и тех же показателей не искажало их содержание в процессах учета, анализа и принятия управленческих решений, а также при отражении в отчетности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Нитецкий В.В., Гаврилов А.А. Финансовый анализ в аудите: Теория и практика: Учебное пособие. - М.: Дело, 2001. - 256 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 560 с.
3. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учебное пособие. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 479 с.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.:, ИНФРА- М, 1997.- 343 с.
5. Налогового Кодекса Российской Федерации. — М.: Издательско-консультационная компания «Статус-кво 97», 2002. - 224 с.
6. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. - М. - ДИС, 1997.-128 с.
7. Макарова Л.Г., Макаров А.С., Мизиковский И.Е. Экономический анализ: Базовый курс. - Н.Новгород: «Налоговые известия нижегородской области», 2001. - 160 с.
8. Экономическая теория: Учебник для студентов высших учебных заведений / под ред. В.Д. Камаева. - 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2003. - 592 с.
9. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебное пособие,— 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2000. - 384 с.
10. Пятов М.Л. Относительность оценки показателей финансовой отчетности // Бухгалтерский учет. - 2000. - № 6.

MODERN BUSINESS ETHICS

Prof. dr Radojko Lojaničić, Sportska Akademija, Beograd, : rlojanicic@yahoo.com
Ivana Lojaničić, Dipl. ing. organizacionih nauka , FON, **Darko Lojaničić**

***Abstract**: This paper discusses the application of ethical norms and values of modern business behavior. It should be borne in mind that ethical requirements go beyond the requirements of legislation, and business ethics is applied to the behavior of individuals and organizations in general. Business ethics deals with moral issues in the vast field of business. It studies the moral standards and their application in systems and organizations through which modern societies produce and distribute goods and services, as well as people working in these organizations. Business ethics is trying to apply the results of their analysis on the set of institutions, technology, transactions, activities, and aspirations that we call the world of business.*

***Keywords**: management, business ethics, code of ethics, professional conduct*

INTRODUCTION

In order to achieve the vision, mission and strategy of the company that by business, business achievements and quality of services is respected and recognized, with characteristics that are in line with European practice, must be taken in account the business practices that are based on certain ethical values. Simply put, ethics is a set of rules and principles governing the right and wrong behavior based on one criterion - distinction between good/evil.[91] General principles of good business conduct related to the main areas of business activities that affect its reputation and position in the market business environment. Mission and purpose is to define general principles and principles of business conduct in significant business activities in accordance with high professional standards of ethics and fundamental values for the administrative, management and workers. General principles of business conduct establish the following fields:

1. Public Relations;
2. Legality of the business;
3. Professionalism, competence, objectivity and independence in their work;
4. Confidentiality and secrecy in the business and data protection;
5. Fairness in work and business;

[91] Jarić, D., Lojaničič, R., Ćurčić, R., Lojaničić, D.: *Organizacija poslovanja*, Grafo-Press, Novi Sad, 2009. str 162

6. Avoiding conflicts of interest;
7. Respect for human rights and environmental protection.

Code of ethics, or principles of business conduct, are the basis for establishing a corporate culture focused on establishing vision, mission and core values of the company. Their purpose is to serve the maintenance of the reputation and stability of high standards of business conduct.

MODERN BUSINESS ETHICS IN STRATEGIC MANAGEMENT

Business ethics is a part of applied ethics and could be described as the application of ethical norms and values of modern business behavior. It applies to all aspects of business conduct, strategic, tactical, and operational decisions, and behavior toward customers and suppliers. It should be borne in mind that ethical requirements go beyond the requirements of legislation, and business ethics is applied to the behavior of individuals and organizations in general. Business ethics studies the application of moral norms and values on the activities and objectives of the company. Business ethics deal with moral issues in a broad field of business. It studies the moral standards and their application in systems and organizations through which modern societies produce and distribute goods and services, as well as people working in these organizations. Business ethics is trying to apply the results of their analysis on the set of institutions, technology, transactions, activities, and aspirations that we call the world of business.

In business ethics two points of view intertwine, two perspectives: ethics and business (economic). Ethical perspective is based on moral values: honesty, justice, confidence, trust, rights, and duties, all that can be characterized as "good" or "right" in a moral sense. Business perspective is based on economic value: benefits, profit, cost, cost, efficiency, and competition. Business ethics is the discipline of management, with a pragmatic approach that includes practical tools for implementation in organizations.
Business ethics can be managed, often indirectly - through the conduct of the person leading the organization and has a strong moral influence on the behavior of all employees. Strategic priorities (profit maximization, expanding market share, and cost reduction) may strongly influence the moral attitudes of the organization. Managing business ethics can bring significant benefits and advantages, the company in a competitive market. Ethics programs help to maintain morality in turbulent times enhances teamwork motivate employees and help to promote a positive image of the company to the public or society as a whole. At the level of society, ethical business strengthens competitiveness and is one of the achievements of civilization that improves every day.

The value of the company's Code of Ethics should cover everything that the company is undertaking, keeping it and the impact on the correlation between companies with local and global community.
That interplay between the subject and the Corporate Social Responsibility (CSR) and Corporate Responsibility (CSR). Social responsibility involves all activities of the company that affect the society in which it operates. It can be defined as the responsibility of business to improve the quality and the establishment of human relations, and high standards for the development of responsible business and development of the wider community.
Company's business culture is crucial to the development of business ethics. Business ethics is primarily reflected the company through the development of respect for the legal and moral norms. Through socially responsible business, a business ethics of the company is developing.

Different organizations working in the field of CSR defined it in different ways:

- ✓ ***The Business for Social Responsibility*** (BSR) organization, Business world for social responsibility) explains CSR as "achieving commercial success in a way that respects ethical values, people, communities, and the environment."
- ✓ ***International Business Leaders Forum Organization*** (IBLF) CSR is understood as the propagation of responsible practices in an economy that benefits the economy and society, and facilitates the achievement of social, economic, environmentally sustainable development, maximizing positive impact on society of the economy while reducing the negative effects to a minimum;
- ✓ ***World Business Council for Sustainable Development*** Organization (WBCSD), World Business Council for Sustainable Development defines CSR as "the commitment of the economy that contributes to sustainable economic development, working with employees, their families, local communities and the society in improving their quality of life."

In contemporary business, if not ethical, companies cannot be responsible either, for which it is considered that the implementation of business ethics and management of the company's operations is the main prerequisite for building a socially responsible business environment.
The more the needs of people are recognized, the organization will be successful. This conclusion is natural, because the organization is created for the people and by the people and all their neglect leads to failure.[92]

[92] Radosavljević, Ž.: *Organizacija usluga*, Edcom, Beograd, 2005. str 98

Business ethics is not present only in the relationship between the company and the environment, it is important in the relations within the company. Relation of employers, management and leadership of each other and their relationship to employees in the company, must be viewed through the prism of business ethics and moral conduct in business relations.

BUSINESS CONDUCT MANAGEMENT

Modern management of business conduct should be a routine activity of a well-organized company, or business diplomat. The very fact that the organization acts ethically, does not mean that there is no need to manage process of including declared values in decision-making and daily operations. However, the necessity for introduction of business conduct is recognized mostly in crises - good people can sometimes do bad things, especially when they are confused and stressed. A systematic approach can serve as a fuse for such a situation in which the welfare of the company may cause permanent and immeasurable damage. Introducing a system of managing the business behavior are realized and numerous other benefits for the company. Managing business ethics have resulted in strengthening teamwork and increase productivity. Continuous dialogue on values in the workplace builds openness, honesty, and sense of community - the necessary elements of teamwork (increasing employee satisfaction and productivity). Ethics programs are important in building the image of public perception of an organization. Although there are numerous approaches in the management of business ethics, it is considered that next steps are inevitable:

1. Provide administrative support*:*
a) To determine goals,
b) To appoint a responsible staff

2. Determine the value of the company:
a) An individual interview with members of management,
b) Discussions with all interested parties,
c) Surveys;

3. Develop a code of ethics:
a) To declare the value,
b) To develop codes of conduct;

4. Establish Resources for managing ethical behavior:
a) Education and training,
b) Presentation,

c) Communication lines (*hotline, helpline*);

5. Integrate ethics into organizational culture, spreading understanding of ethical behavior:
a) To investigate alleged violations of ethics,
b) Corrective and preventive actions,
c) Disciplinary actions,
d) Measuring the efficiency,
e) Monitoring,
f) Reporting,
g) Monitoring and publication of positive examples,
h) Continuous improvement

Content of the system for managing business conduct each organization define according to their own needs, although the practice has shown that the policy of business conduct often introduced the following topics:

- The accuracy of corporate data,
- Abuse of alcohol and other stimulants,
- Compliance with laws, regulations and company policy,
- Conflict of interest
- Corruption,
- Relationship with customers and suppliers,
- Privacy of employees,
- Environmental protection,
- Equality in employment,
- Gifts, services and entertainment,
- Abuse,
- Health care,
- Data Protection,
- Political activities,
- Product quality,
- Protection of intellectual property,
- Data management,
- Reporting of ethics violations, and
- Use of company resources, computer equipment, and information

In accordance with the development of business ethics management, there was a need for organizations to establish branches and to identify employees whose role will be working in the field of business ethics, as part of the activities of diplomacy. These creditors in business ethics (*ethics officer*) are required to integrate the declared values and business ethics organizations in decision-making in all areas, in cooperation with the ethics and introduce a declared value in daily operations, to strengthen the appropriate business conduct and to advise employees, in all areas, on ethical decision-making in business situations.

Besides the main responsibilities *ethics officer*:
1) Determine the value of the company or organization,
2) Elaboration of ethical training and education,
3) Keeping the workers in making correct decisions,
4) Elaborate system of reporting on violations of business ethics,
5) Research indications of unethical behavior,
6) Administration reporting, and
7) Presentation of the management system of business ethics

Therefore, business ethics best diagnose and reflects the behavior, action, and image of business people. However, the lack of business ethics is the primarily cause when in "convenient" time, in an enterprise, there is the scandal and disturbances of business environment. Therefore, lack of business ethics impairs normal flow of business, both in the environment in which the company operates and in the wider environment, and sometimes acts on global economic and business trends.

RESUME

Business ethics is a clash of perspectives and interests: the logic of profit opposed to the logic of social responsibility, the logic of unlimited economic growth opposed to the logic of a fair and sustainable development. The purpose of business ethics is to establish a productive dialogue of opposed interests, developing moral sensitivity, integrity, and accountability of individuals and corporations for the benefit of the world of business and society in general. Business ethics is an attempt to renew and strengthen the sensitivity for fundamental questions of social and human sense of modern business. Corporations need to be guided by business interests that at the same time maintain human dignity, political freedom, and the preservation of the environment, with versatile use of intellectual property, technology, and new investment. However, successful business depends on the efficiency, competitiveness, and flexibility in adapting to market changes, where significant factors include changes in demand, new technology, and the arrival of new competition. This implies that

global business must first to contribute to greater stability, prosperity, and sustainability in macro-environment.

REFERENCES

1. Adižes, Isak, 1994, Dijagnoza stilova upravljanja, Prometej-Agora, Novi Sad-Beograd.
2. Dašić, David, 2003, Diplomatija, ekonomska multiraterala i bilaterala, Univerzitet "Braća Karić", Beograd.
3. Feruta, Ugo, 2002, Evropska antologija, Liber press, Beograd.
4. Jarić, D., Lojaničič, R., Ćurčić, R., Lojaničić, D., 2009., *Organizacija poslovanja*, Grafo-Press, Novi Sad.
5. Kodelupi, Vani, 1995, Tržišna komunikacija, Clio, Beograd.
6. Kovačević, Živorad, 2004, Međunarodno pregovaranje, Filip Višnjić, Beograd.
7. Mitić, Miodrag, 2003, Diplomatija kao sredstvo za promociju, ostvarenje i zaštitu poslovnih interesa, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
8. Petrović Pero, 2005, Poslovna diplomatija u turizmu, Čigoja, Beograd.
9. Radosavljević, Života, 2005., *Organizacija usluga*, Edcom, Beograd
10. http://www. un.org/news;
11. http://www. europa.eu.nt/en/agenda/news;
12. http//www.serbia-info.yu

HUMAN – THE MOST IMPORTANT POTENTIAL OF THE ORGANIZATIONAL SYSTEM

Mr Dragana Malesević., Naftna industrija Srbije, e-mail: dragana.malesevic@nis.rs
Mr Mlađen Malesević, Naftna industrija Srbije, e-mail: mladjen.malesevic@nis.rs

Abstract. Technical and technological equipment, with magnificent buildings and all other material resources, is possible to provide by capital – it can be purchased, more or less without major problems. However, one should bear in mind that behind successful companies there are not magnificent buildings, or machinery, but people and strong management teams. Many companies reached the top level results and success, but in many cases disappeared, because they did not realize what is the most important potential of the organization, which is natural, because concepts that used to give good results in new situations and at other times may be counterproductive . Finesse that increasingly separates the successful organization of the less successful is positive work atmosphere, full of synergy as a result of a comprehensive orientation to common objectives, while at all levels. Good interpersonal relations should be fostered and developed, and the management has a decisive role in that. It is the best way not only to the success of the organization, but also to the happiness of each employee. This paper deals with a human as the most important potential of an organizational system in order to point out that the development of high technology in all segments, does not marginalize, but rather increases the role of man in business systems.

Key words: *human, intellectual potential, organizational systems.*

INTRODUCTION

The greatest thing a man can do for the benefit of an organization is to appreciate the success of its colleagues, supervisors, especially subordinates. For joint work and organization, the greatest danger is that success is disrespected, decreased or used to persecute people to the point that the success bitters their life. Great success can not be achieved without great effort and great work. That is why the most successful people are the ones who do not pass by but cope with the obstacles. Good human relations should be fostered and developed. It is the best way not only to the success of the organization, but also to the happiness of each employee. It turns out that today it is not enough that only customers are satisfied with the product or service they

receive, but also the employees, and all stakeholders who directly or indirectly cooperate with the organization. This is logical, because only satisfied and motivated employee can make the customer or consumer happy and satisfied. The managers have the greatest influence on the creation of interpersonal relationships, whose primary task is to create a positive atmosphere and emit positive energy. Under the law of compensation, which was once defined by Emewrson, what one broadcasts, that will be returned. So, by broadcasting positive energy, there are multiplicative effects created for the success of the organization. Therefore, achieving excellent results in the organization is important, but with resources that do not compromise the dignity of employees. Directors, managers, bosses and workers, all contribute to the objectives of a company, or it is supposed to be in that way. Everyone is unique, with different abilities and desires, but they all deserve fair treatment as people. There is no universal prescription or proper in establishing good human relations. Each organization has its own characteristics which should be adjusted and how to create good human relations. The most common causes of bad human relations are poor operating results. Dissatisfied employee is a big danger for the organization. The organization is only as much good as the people on the highest hierarchical level are capable and fair and to what level they can satisfy certain desires of customers and employees.

In humans, there is a specific malignant aggression. It is not defensive and does not occur when their vital interests are questioned... People kill each other by the norms, threats, sanctions, humiliation and other ... More cruel than by physical liquidation.[4] This encourages employee stress and causes constriction of awareness among the victims. For the worker the simplest task becomes unsolvable. This has direct influence on the result. The vicious circle of punishment, fear, stress and poor results is entered, which leads to the collapse of human relations and the whole organizational system.

The complicity of manager profession

Management and general work with people is one of the most complex activities with which human can engage. Management creates the organization, its functioning. Single direction is necessary to incorporate into community-oriented operation. Given that people have different levels of education, demands, desires and interests, their aggregation into common goals and focus action requires solving many problems. Of course, solving problems is not amusing to anyone, but rather an activity that requires the involvement of the entire mental energy of the management, employees, and other interest groups. In other words, problems make fatigue – losing nerves and health problems. Individuals come to manager positions by great work and remain there in order to dedicate to the hard and responsible work. This is one of the most difficult professions but that many wish to acquire and maintain. The largest uncertainty in the management is the human factor. This is confirmed by numerous practitioners who stated: "It

would be good if not there was no primary disturber called human." Every day, more or less employed in their own way stick the "poisonous needles" in the heart of the manager.

Nevertheless, people like to manage other people. Power over other people and the ability to tailor their fate gives a sense of power and pleasure, often represents one of the reasons that people accept this complex profession. However, it is shown that there is less government and determination of human destiny in management, and more and more gaining people for the acceptance and implementation of management ideas. Accordingly, the successful management today takes care of the employees, because it is shown that with coercion nothing can be achieved in the long term. In this context we should bear in mind that the man most important thing is what is in the head of a human. The analyses show that knowledge has cast natural resources in the shade, which are traditionally considered the most important factor for business success and general economy. Practice shows that managers with highly qualified economic education work best, which is natural, because they are closest to the management profession, as the economic dimension is final in every organization. Today's managers have great powers, among other things, hiring and dismissing workers. Neither their responsibility is less. Their knowledge and skills must focus on the job search and not on the dismissal of workers on the pretext that they are redundant. There are no redundancies but there is a lack of work. Lack of work creates the conditions for a number of negative phenomena. Employees and associates are not born idlers, so they need to organize work, to identify idleness quickly and separate it from work. The results of the work determine salaries. Ranges in salaries should be increased so that the professional, capable and hardworking are even more engaged in achieving company goals. Successful managers apply democracy in decision-making and discipline in performance. When they make the right decisions they have to be consistently performed. Discipline, order and work. Without discipline or restraint actions of individuals in favor of greater efficiency of joint work there is no success of the company. Manager delegates authority for the conduction of certain activities on his/her associates - the subordinates. The more delegated power the greater need to supervise the work. It is generally known that when a worker is not controlled he/she is prone to deviant behavior. Control is necessary and beneficial for workers and for the company, but it must not be an aim itself, as it is often practiced, especially in bureaucratic organizations. It is important to make quality decisions and to effectively bring them into practice. The quality management is actually a function of the quality of decisions and effective implementation.

There is neither a perfect human nor a manager

The perfect human or manager does not exist. It is a delusion present in some management books. Knowledge results creation, systematic approach, creativity, risk taking, the integration of people, these are all things that are incompatible but necessary to an organization, but one man can not be achieve all of them at once. Good organizations have complementary set of

people working together-not a set of clones who think the same. If you have the ″perfect″ as you think it is very likely that after his/her departure organization will run into difficulties, because others are not even close to the ″perfect″. [1] Main levers for implementing the decisions are the authority, power and influence. Power or formal authority is a formal or legal authority to make a decision that a person has based on his/her position or approval of the supervisor, regardless of his/her actual power, knowledge and personal qualities. Having power means being able to punish or reward. The penalty is a denial of all the expected rewards. Professional influence is the ability to make someone do something without the use of our powers or accreditation.[1] If our jurisdiction is covered by our authority, power and influence, we as managers we will be able to effectively solve the task. The very efficiency is determined by the degree of how we keep things under control in relation to our total energy. In addition to these dimensions and impacts and the necessary intelligence (IQ) and emotional intelligence for understanding the business situation and business associates in the business area, contemporary literature is introducing the term contextual, possessing the ability to understand the influence of local and international situation. Situation is closely linked to political, cultural and other social. A successful business organization is a credit to all employees and for the poor performance the general manager and his/her team are responsible.

How to create a good business ambient

Needs and desires of people are complex and difficult to define. Priorities differ from one person to another and their goals change over time. In the theoretical and practical considerations of motivation to work, there are numerous theories that provide a useful way of thinking about human needs and desires. Nevertheless, some managers are still paying too much attention to the basics, such as wages, ignoring other needs of workers. The manager must take care of his/her workers. Caring for people, their personal problems, is of great importance. It is not uncommon that management personnel are not familiar with its people. They often do not even know the names of their employees not to mention other. Managers should be the best people, people who like people. ,, The best people carry their gold, not in the pocket but in the heart. An inner sun on the whole of their lives shines and turns into gold everything that their hands or their thought touch". [2]

Manager who manages democratically establishes human relations among people, trying to combine the interests of individuals and organizations.

He asks for consults, proposals and initiative of the groups. Proper treatment of people and employees is the most effective way to achieve top results. Without people, nothing can be done. The manager is in a position to serve his/her subordinates. He is asked for approval,

authorization, opinion, and solving of many status and personal problems. He/She has to give a lot and to receive less . When he/she gives he/she wins the most. The manager must initiate the provision of good services. If the subordinate has a problem an adequate service must be offered (the use of company car, days off, providing material support) to the personal engagement in overcoming the problem. Such actions have a positive impact on creating positive interpersonal relationships. Good acts are the most effective means of the subordination of the employees. ″The slave-pursuer should not be asked for a favor". An employee should be motivated and stimulated for the work. Stimulation must be fair. It must not be allowed that the promotion, awards and recognition become a moment of tears and resentment because of undeserved promotions or awards. Employees are more likely to forgive you that they are not on the list for stimulation than the fact that a given person does not deserve it. Employees do not only ask for money, but also for understanding, respect and fair relationship. Rewarding is easy. Proper rewarding is hard. Workers should be trained and then promoted. If a worker is assigned on the of tasks higher education than he has, it can negatively affect the organization as there is collision of the demands of the position and the personal abilities of the individual.

In order to be successful, managers should:

• get to know the circumstances, in which employees live and work,

• meet their business and personal needs and desires,

• help employees achieve personal goals,

• encourage and praise,

• delegate much of the work,

• inform,

• ensure that team members, employees receive rewards that they deserve

World practice has shown that most people are reluctant to changes, especially the older population, that basically makes most of the employed structure in our large business systems. Young tree is easy to shape. From this there is the importance of professional development, youth employment and engagement of qualified consulting houses and teams.

Interest groups

The organization builds its market position in contact with suppliers and customers. Communication with the market should be in the spirit of good business ethics by offering quality products with appropriate prices, consumer demands should be fulfilled, every time and on time. It is important to offer goods that consumers really want and not those which were produce decided to be offered to the market. So the trade should, in cooperation with the manufacturers direct the range of production where everyone can find his/her interest. If one kind of goods is not popular, the other would be. The trade is in advance there compared to the production. If the trading company has the necessary financial capital it can successfully respond to market demands that are changing dramatically.

In order to make the organization function and achieve positive financial returns there must be a competent and capable management team. The executive can not and should not know all but he/she must recognize what he/she does not know and be prepared to pay adequately for the knowledge. Knowledge is the best commodity for which you can buy any other commodity. So, the executive should pay well and bring together professional and capable people who will perform the planning, organization, management, coordination and control in order to achieve the maximization of profit and success in the market. When there is union between rank and knowledge work has to "blossom". Strategic teams decide on key issues of market operations and the development of socially responsible organization. Plans are made, and the answers to the questions what? who? when? how? and by whom? are being elaborated in detail.

It is necessary to harmonize the different interests of particular groups of stakeholders, namely: customers, suppliers, management, employees, shareholders, state, unions, etc.. and also to build market position in the spirit of good business ethics with organization profit . Each of these companies is trying to find interest in the business system. Management must provide a sufficient level of benefits for all constituents in the system or its surroundings. Otherwise, the large business systems will not be able to ensure the survival, meaning growth and development.

CONCLUSION

New times bring new problems. The undeniable trend is that for the average man, working time is reduced and the economic condition and free time are increased. Therefore, there are new types of problems, mainly psychological. In addition there is a clear trend of matching social relations caused by the emergence of different organizational units, which directly causes that the managers do not have working hours in the classical sense. Time spent in thinking about the tasks and solving problems takes up an increasing percentage of the total man's time. Working man spends more time communicating with colleagues and clients than with their family members. Since managers are the ones who have the power to control events and people, their task is to build healthy interpersonal relationships in these communications, not only for achieving the goals of the organization, but for the sake of maintaining health and quality of life of the people who work for them.

BIBLIOGRAPHY

1. Isaak Adizes& Adizes Associates, Adizes Southeast Europe, Predavanje na temu Timski rad i donošenje odluka, Beograd 2004.
2. J Dučić: Jutra sa Leutra, Feniks Libris, Beograd, 2005.
3. J.M. George and G.R. Jones, "Understanding and Managing Organizational Behavior", Addison-Wesley Reading Massachusetts, 1999.
4. R. B. Reich, "Entrepreneurship: "The Team as Hero" Harvard Business Review, 1999.
5. Ž. Radosavljević, Prof dr: „Menadžment medicine'' (Kako postati uspesan a sačuvati zdrvlje), Agencija za marketing EdCom, Beograd, 2005.

LEADERSHIP AND INNOVATION IN GLOBAL KNOWLEDGE ECONOMY

Nenad Marinković, Fakultet za obrazovanje diplomiranih pravnika i diplomiranih ekonomista za rukovodeće kadrove (FORKUP), marinkovic23@open.telekom.rs

Jelena Marinković, Fakultet za obrazovanje diplomiranih pravnika i diplomiranih ekonomista za rukovodeće kadrove (FORKUP), marinkovicj22@gmail.com

Abstract: *The values of an enormous number of produced and exchanged goods and services in the knowledge economy are being created on the basis of applied knowledge. As a result, two main functions and processes are identified in the global knowledge economy: innovation and leadership. Permanence, continuity of change, relativizes the competitive advantage and therefore changes the substance and nature of competition and competitiveness. What is needed is a permanent investment in ideas, knowledge and people. Innovation and leadership are becoming basic functions and processes in organizations competitive in the global market. The role of leadership and innovation in an era of high-tech global society are changing radically.*

Keywords: *.Leadership, Innovation, innovativeness, global economy, knowledge economy, competitiveness.*

INTRODUCTION

In global economy, which is also known as knowledge economy, the dominant resource and basis of competition becomes knowledge. In the last decades of the 20th century, the information economy is transforming in knowledge economy. The values of the vast majority of produced and exchanged goods in knowledge economy is created on the basis of applicated knowledge. As a result of that, two main functions and processes in the global knowledge economy are: innovation and leadership. In order to be successful and competitive in the hypercompetitive global market, companies must incorporate these two fundamental functions and processes in their organization processes.

LEADERSHIP, INNOVATION AND INNOVATIVENESS IN TURBULENT GLOBAL ENVIRONMENT

The rules of the game in global economy differ drastically from the rules of the game that were valid in pre-globalized economy. The basic rule and condition of revival of participants in the turbulent global economy is readiness for change. The intelligen global environment demands an intelligent enterprise, the one which consciously follows all the changes in the environment, reacting on them timely, or predicting them and creating changes itself. According to the Internet dictionary - The free Dictionary, the turbulence is defined as „state of fierce unrest and strife (as generally in politics or social conditions)." It is a state of chaotic movement, of permanent changes, which are fast, sudden and inexpected, which have impredictible course, direction and pace. [6] This permanence, continuity of change, relativizes the competitive advantage and thereby alters the essence and nature of the competition and competitiveness. If once the company had succeeded in improving its market position, through diminishing its product prices, it is questionable if it would be also possible in the future. The low product price, as a competitive advantage of that company, can be easily annuled by the decisive contra-action of the competitive company, if it come to lower its product prices in bigger percentage, or if it offers better, better quality, improved product, which might attract relatively bigger part of the customers. But, the same rule is valid for the rival company, too. In case it doesn't develop its product furtherly, preserving the same quality and price of the product in longer term, the first company may design some other competitive advantage – for example, to enter the market with a completely new product, and in that way to regain the priority in the market. And so forth, the competition among various firms in the market is going on as ceaseless innovating, designing and realizing new cometitive advantages, in form of decreasing business costs, lowering prices, improving product quality, creating new kinds of services, more efficient connecting with consumers, more aggresive marketing, better distribution and placement of the products, etc. Thus, the competitive advantage is acquired quickly and losing more quickly. The core question of he management in modern terms of business is: why certain companies succeed, and others not? Why are some companies more competitve then others? What is the determinant of some company competitiveness? New global knowledge economy requires from organizations to permanently invest in knowledge, that is, to invest and manage innovation and improve their production processes. What is needed is permanent investment in ideas, knowledge and people. The innovativeness and leadership become the fundamental functions and processes in the competitive organizations on the global market.

The nature and dynamics of the competition in turbulent global economy and business is radically changed from the competition in pre-globalization period. According to R. D'Aveni, this new type of competition is called hypercompetition. According to the D'Aveni's definition [1], the hypercompetition results from the dynamics of strategic maneuvering amongst competitors. It is the condition of rapid escalation of competition based on new fundaments (price-quality positioning, competition based on deep pockets, financial alliances, etc). Considering these characteristics of changes in environment, to perceive what is happening is not enough any more, but a lot more. What is needed is initiative, innovativeness, creativity, openness and active going towards the changes. Thus, the passive observing of the environment cannot bring company into a competitive position, rather the creatively and innovatively and strategically supported leading a company with the purpose of meeting the changes, whereby not only the synchronization between the business and the changes in environment would have been installed, but the company itself would lead the changes, going always in front of them. Thus, the need of leadership becomes a key requirement of the competitiveness and revival of the firm. The leadership means a process of designing individual and group behavior, a system of projecting and directing concept of teamwork, a way of motivating human behavior, a system of communication and negotiation, etc. The goal of the leader is to enable others to see the aim and to focus their energy for the purpose of establishing that aim. Preparation, strenuous work and capability of harmonizing and combining things that look chaotically to others, are some of the qualities that can be learned, and which make an essence of the leadership art. They rise by combination of elements of brooding, on the one hand, with the time, terms and happenings, on another. The art of leadership is a matter of choice. When a man decides on this choice, the need arises: the need to prove, to believe in oneself, and to have belief in one's own feelings.

Learning for leadership means a learning of elementary psychological molds as well as changing personal traits and capabilities focused on widening abilities for leader. The essence of leadership art is a vision, from which the change, transformation and new direction proceed.

The leadership consists of four components:

a) Activity of other people (followers, subordinates or members of the team).

b) Unequal distribution of power between leader and followers, i.e. the members of team.

c) Capability to use different forms of power in different ways.d) By combining former three elements, it is confirmed that the leadership is a matter of value.The relationship between leader and employees is established by means of a work and activity, i.e. by means of action and results. The employees must be gained, gathered about certain idea and motivated to direct their knowledge and capabilities, their creative energy and potentials, towards establishing business and other aims and tasks of organization.

The leader is confirmed by control, practical activities and by solving concrete tasks with the followers. He founds his own reputation on his own capoabilities and virtues, his own ideas and visions and his own arts and results. The leaders design the behavior of employees, their vision, ensuring in that way the inner integration and adaptation of the organization. The vision is the basis of the leading process. It is the mover of the changes. Thanks to the vision, the company is able to keep a pace with time, to change itself and adapt, both to changes in environment and to needs of time. The vision is a synthesis of past knowledge, ideas, technologies, communication and all relevant human activities, plus necessary estimation of the future events. According to Warren Bennis, one of the leading authorities on leadership and management, leaders are those who make real things, and managers are humans who make things in a real way. [2] To do real things is an imperative that has a growing importance in the current competitive environment.

The leader should use the turbulent environment for his own favour. The turbulence of the economy requires the permanent adapting of leaders. Thus, we couldn't speak of some certain style of leader. Such way of observing leadershiop is static. „In our world led by knowledge, the power of leading transforms into a power of promoting new ideas, better way, based on innovation. From that standpoint, only the managerial style exists. A thing such as a style of leadership does not exist." [7]. The innovation is differently defined in theory Dossi defines the innovation primarily as technological innovation. Talking about innovation process, Dossi [3] emphasizes that "the technological innovation means the solving problems… which simultaneously meets certain demands in relation with costs and market." The innovation process is traditionally conceived of as a social process consisting of three mutually connected phases: invention, innovation and diffusion. The innovation process is defined by Gee and Tyler in the following way: "The innovation process starts with the fund of knowledge that can be either in form of science or in form of technology, or none of the both. In any case, the inventor then manipulates with information in original way, in order to produce a new and potentially useful result. In this point the value of the invention must be estimated…"

LITERATURE

1. D'Aveni, R. A.: Coping with hypercompetition: Utilizing the new 7S's framework, Academy of Management Executive IX, No. 3, p. 46.

2. Dess, G. G., Lumpkin, T., G., Strategic Management, Creating Competitive Advantages, McGraw-Hill Companies, Inc., Irwin, 2003., p. 402.

3. Dossi, G., Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation, Journal of Economic Literature, Vol. XXVI, September, 1988, p. 1125.

4. Gee, A.G., Tyler, C., Managing Inovation, Jhn Wiley and Sons, New Yoork, 1976., p. 28.

5. Hypercompetition, Wikipedia, site: http://en.wikipedia.org/wiki/Hypercompetition

6. The Free Dictionary, http://www.thefreedictionary.com/turbulence [7] www.leadership/norwich/edu/Idir/leadstyle)

МЕТОД ПЕРЕЧНЯ КРИТЕРИЕВ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Радович Б. [1], Ряпухина В. Н. [2]
[1]Экономический факультет Университета города Ниш, Ниш, Сербия, e-mail: bojana.radovic@gmail.com
[2] Белгородский государственный технологический университет имени В.Г. Шухова, Белгород, Россия, viktorer_r@mail.ru@mail.ru

Аннотация: *инновации во многом определяют развитие современной экономики, для коммерческих предприятий и организаций инновационная деятельность является залогом обеспечения конкурентоспособности. В реальности хозяйствующий субъект ограничен в ресурсах, капитале и времени, поэтому актуальной становиться проблема выбора определенного инновационного проекта для инвестирования и реализации. Выбор проекта осуществляется на основе оценки его эффективности или результативности, но практика показала, что обычные показатели оценки инвестиционных проектов не могут учесть всю специфику инноваций, в частности риски и возможную прибыль в долгосрочной перспективе. Поэтому целесообразным является применение метода перечня критериев который позволяет учитывать при отборе конкретного проекта его соответствие целям, задачам и стратегии, а также экономическому состоянию и перспективам развития конкретного предприятия.*

Ключевые слова: *инновация, инновационная деятельность, инновационный проект, оценка эффективности инновационного проекта, метод перечня критериев, эффективность инновационного проекта.*

ВВЕДЕНИЕ

В наше время скорость роста экономики и уровень развития регионов во многом определяется влиянием научно-технического прогресса на интеллектуализацию производства. Страны, в которых создаются благоприятные условия для эффективной инновационной деятельности, выигрывают в глобальной конкуренции. Инновационная деятельность в основном заключается в разработке инновационных проектов и программ. Инновационные проекты и программы претворяются в жизнь в виде значимых межотраслевых проектов по созданию, разработке и распространению технологий, способствующих кардинальным изменениям в технологическом базисе экономики, а также по развитию фундаментальных исследований, научно-техническому обеспечению

социальных программ и международного сотрудничества. Следовательно, инновационные проекты и программы играют важную роль в государственной политике, имеют существенное значение для развития областей науки и техники. Большинство инновационных проектов и программ требуют значительных финансовых затрат – отчислений на научно-техническую деятельность, вложения капитала в приобретение и развитие новых ресурсов, привлечение высококвалифицированных кадров, расходов на маркетинговые мероприятия. Поэтому несомненно, что экономические и финансовые кризисы последних десятилетий значительно снизили заинтересованность реального сектора производства в инновационных проектах. В тоже время, привлекательность инвестиций в инновационные проекты обусловлена перспективой получения сверхприбыли. Таким образом, актуальной становиться проблема более эффективного использования средств выделяемых на инновационное развитие и соответственно проблема предварительной оценки эффективности инновационных проектов. Проблема оценки эффективности инновационного проекта особенно остро стоит в первую очередь перед предприятиями, фирмами и организациями, которые составляют ячейки региональной, государственной, а затем и мировой экономики – поэтому при рассмотрении метода оценки эффективности проектов мы будем ориентироваться прежде всего на коммерческие предприятия и организации.

ПОНЯТИЕ ИННОВАЦИИ, ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА. ВИДЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Принято считать, что английский термин «innovation» является аналогом русскому слову «нововведение», но более точное понятие соответствует скорее не готовому объекту, а результату длительного процесса введение нового. В повседневной практике понятия нововведение, новация, инновация отождествляют, но при более глубоком терминологическом анализе становится очевидным, что это не одно и то же. Нововведение или новация превращается в инновацию при коммерциализации и внедрении в реальный сектор производства. Инновационная деятельность – это создание новшеств и распространение их в экономической сфере. Не исключено, что данное понятие применимо также к социальной, политической, культурной и общественной сфере, но в целях данного исследования мы сосредоточим наше внимание именно на инновациях связанных в первую очередь с экономикой. Идеи, замыслы и технические решения, а также реализующие их проекты имеют различные уровни научно-технической значимости [4]:

- модернизационный (псевдо-инновации), когда конструкция прототипа или базовая технология кардинально не меняются;

- новаторский (улучшающие инновации), когда конструкция нового изделия по виду своих элементов существенным образом отличается от прежнего;
- опережающий (базисные инновации), которые основаны на опережающих технических решениях;
- пионерный (инновации), когда появляются ранее не существовавшие материалы, конструкции и технологии, выполняющие прежние или даже новые функции.

Сложность, длительность, состав исполнителей, масштаб, характер продвижения результатов инновационного процесса определяют уровень значимости проекта, а впоследствии и всей инновационной программы.

Инновационные проекты можно классифицировать по следующим основным показателям:

1. по времени жизненного цикла проекта: краткосрочные (1-2 года), среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (более 5 лет);
2. по типу основной цели программы: конечные и промежуточные;
3. по характеру удовлетворяемых потребностей: ориентированные на удовлетворение существующих потребностей и ориентированные на создание новых потребностей;
4. по типу инноваций: введение нового или усовершенствованного товара или услуги, создание нового рынка, освоение нового источника сырья или полуфабрикатов, реорганизация структуры управления;
5. по значимости решаемых проблем: международный, федеральный, региональный, отраслевой и фирменный характер;
6. по масштабности решаемых задач:

- монопроекты – проекты, выполняемые, как правило, одной организацией или даже одним подразделением; отличаются постановкой однозначной инновационной цели (создание конкретного изделия, технологии), осуществляются в жестких временных и финансовых рамках, требуется координатор или руководитель проекта;
- мультипроекты – представляются в виде комплексных программ, объединяющих десятки монопроектов, направленных на достижение сложной инновационной цели, такой, как создание научно-технического комплекса, решение крупной технологической проблемы, проведение конверсии одного или группы предприятий военно-промышленного комплекса; требуются координационные подразделения;
- мегапроекты – многоцелевые комплексные программы, объединяющие ряд мультипроектов и сотни монопроектов, связанных между собой одним деревом целей; требуют централизованного финансирования и руководства из координационного центра. На основе мегапроектов могут достигаться такие инновационные цели, как техническое перевооружение отрасли, решение региональных и федеральных проблем конверсии и экологии, повышение конкурентоспособности отечественных продуктов и технологий.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Инновационный проект может быть оценен с технической, технологической, экологической, социальной, организационной, а также с экономической точки зрения. Последнее представляет наибольший интерес и практическую значимость, т.к. с одной стороны - в общественном сознании инновационная деятельность ассоциируется прежде всего с прибыльным использованием инноваций, а с другой стороны - любой хозяйствующий субъект при ведении инновационной деятельности имеет определенные экономические ограничения, своего рода рамки, выйти за которые он не может. Оценка и анализ инновационных проектов основываются на прогнозах, что сопряжено со многими рисками. Некоторые из них относятся к рискам связанным с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, неполнотой информации о динамике научно-технического прогресса, с колебаниями рыночной инфраструктуры, с производственно-техническим риском, с неопределенностью целей, интересов и поведения участников проекта, неполнотой информации о финансовом положении фирмы. В целях уменьшения риска инновационной деятельности предприятию или организации целесообразно провести полную оценку инновационного проекта как в части плана финансовых потоков и бизнес-плана, так и в части сопутствующей документации и правовой базы. Универсальной системы оценки нет в силу различия специфики инновационной деятельности, но ряд факторов имеет отношение к большинству инновационных проектов. Это цели, стратегия, политика и ценности предприятия – в частности их соотношение с инновационным проектом, затем маркетинг, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, финансы и производство на предприятии – здесь возникает вопрос о том, соответствуют ли возможности и ресурсы фирмы требованиям по реализации проекта. Маркетинг нацелен на выявление потребности в конкретной инновации, а также выявление будущих потребителей и конкурентов. На начальной стадии инновационного проекта – на собственно инновационном этапе, оценивается возможность достижения требуемых и желаемых научно-технических показателей. Технический успех – это достижение требуемых технико-технологических результатов в рамках временных и финансовых ограничений конкретного проекта. Инновационный проект оценивается не только с точки зрения непосредственно нового проекта, но и с позиции долгосрочности, т.к. конкретный проект может стать родоначальником целой серии инновационных проектов, как в сфере разработки новых продуктов или технологий, так и в сфере усовершенствования, а также производства и внедрения сопутствующих товаров или технологий. На инновационной стадии особенно важно провести законодательный мониторинг в целях защиты интеллектуальной собственности и предотвращения утечки информации, присвоения научных разработок, а также прогноз экологических и социальных последствий реализации проекта в целях предотвращения законодательных проблем и проблем с общественностью. При оценке финансовой составляющей проекта важно помнить не только о расходах на начальной стадии, но также о последующей

необходимости финансирования, т.к. метод финансирования проекта может стать главной инвестиционной проблемой. На стадии производства особенно важен контроль качества выполнения технологического процесса и обеспечением требуемого качества конечного продукта. Некоторые характеристики и качества инновационного продукта – их достижение при производстве – могут потребовать дополнительных затрат и контроля. В общем случае успех инновационного проекта оценивается взаимосвязью технологии производства, издержек, объемов и ценой новшества.

МЕТОД ПЕРЕЧНЯ КРИТЕРИЕВ И ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Метод перечня критериев достаточно распространен в сфере реальной экономики при выборе инвестиционных проектов и их оценке. Сущность данного метода заключается в том, что для принятия решения рассматривается соответствие проекта каждому из значимых критериев и по каждому критерию проекту присваиваются баллы или выставляется оценка. Данный метод делает возможным рассмотреть все достоинства и недостатки проекта, а также гарантирует, что ни один из критериев, являющихся принципиально значимыми для предприятия или фирмы, не будет проигнорирован, хотя на начальном этапе могут возникнуть трудности с первоначальной оценкой. Критерии, необходимые для оценки проектов, варьируются в зависимости от конкретных особенностей предприятия, его отраслевой принадлежности и стратегической направленности. При составлении перечня критериев необходимо использовать лишь те из них, которые следуют непосредственно из целей, стратегии и задач организации, ее ориентации долгосрочных планов. Главными критериями для оценки инновационных проектов являются [9]:

1. Цели и миссия организации, стратегия, политика и система ценностей:

- согласованность проекта с текущей стратегией организации и долгосрочным планом,
- оправданность изменений в организации,
- соответствие проекта отношению организации к риску,
- непротиворечие проекта отношению организации к нововведениям,
- соответствие проекта потенциалу роста организации,
- степень устойчивости положения организации,
- влияние больших финансовых затрат и отсрочки получения прибыли на состояние дел в организации,
- влияние возможного отклонения времени, затрат и исполнения задач от запланированных, а также влияние неудачи проекта на состояние дел в организации.

2 . Критерии финансовой состоятельности:

- объем вложений,
- планируемый размер прибыли,
- соответствие проекта нормативным показателям экономической эффективности капиталовложений,
- начальные затраты на запуск проекта,
- время окупаемости проекта и фондоотдача,
- финансовое влияние принятия данного проекта на другие проекты,
- необходимость в кредите для финансирования проекта и его доля в инвестициях,
- «цена ошибки» или финансовый риск,
- стабильность поступления доходов от проекта,
- возможности использования налоговых льгот,
- оптимальность структуры затрат на проект;

3. Производственные критерии:

- необходимость технологических новшеств для осуществления проекта,
- соответствие проекта имеющимся производственным мощностям,
- наличие в достаточном количестве персонала требуемой квалификации,
- величина издержек производства в сравнении с конкурентами,
- потребность в дополнительных производственных мощностях.

4. Различные внешние критерии:

- возможное негативное воздействие продуктов и производственных процессов на экологию,
- правовое обеспечение проекта, отсутствие противоречий с существующим законодательством,
- влияние изменения законодательства и экономической ситуации на проект в перспективе,
- реакция общественного мнения на осуществление проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инновационный проект является сложной системой взаимообусловленных и взаимосвязанных процессов, направленных на достижение конкретных целей и задач по приоритетным направлениям развития науки и техники. Инновационная программа - это комплекс взаимосвязанных инновационных проектов и проектов поддержки инновационной деятельности. Выделяются следующие виды инновационных проектов: конечные, промежуточные, краткосрочные, среднесрочные, монопроекты, мультипроекты, мегапроекты и другие.

Инновационная программа или проект эффективный для одной организации, может оказаться неэффективным для другой в силу объективных и субъективных причин,

таких, как территориальная расположенность предприятия, уровень компетенции персонала по основным направлениям инновационного проекта, состояние основных фондов и т.п. Поэтому все эти факторы оказывают влияние на эффективность или конечный результат инновационного проекта, поэтому их необходимо учитывать на стадии отбора. Наряду с техническими критериями выбора инновации важное место занимают экономические. Немаловажным фактором, который инвесторы учитывают при принятии решений о финансировании инновации, является период, в течение которого будут возмещены понесенные расходы, для этого рассчитываются сроки окупаемости, чистая текущая прибыль и коэффициент рентабельности инвестиций. Но система данных показателей является недостаточной при оценке инновационных проектов в силу их специфики, поэтому целесообразно наряду с данными общими методами оценки проектов применять метод перечня критериев.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – Спб.: ИД «Питер», 2002
2. Зубенко В.А. Курс лекций по инновационному менеджменту. – М.: РГТЭУ, 2004
3. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003
4. Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М. Инновационный менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003
5. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Гольдштейн Г.Я.-Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2001
6. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001
7. Лапшина О.В. Курс лекций по дисциплине «Инновационный менеджмент» МГУИЭ. – М.: 2001
8. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2003
9. Оценка и согласованный выбор вариантов инновационного проекта. Комков Н.И., Грохотов А.В., Маркова Я.В., Тумгоев Х.А.
10. Павлючук Ю.Н., Козлов А.А. Эффективное управление инновационными проектами / Менеджмент в России и за рубежом. №4. 2002
11. Переходов В.Н. Основы управления инновационной деятельностью. – М.: ИНФРА-М, 2005
12. Совмещенный подход к экономической оценке потенциальной эффективности инновационных проектов. Гаврилов С.Л.М.2003

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ПЕРИОД ЗАРОЖДЕНИЯ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Никифорова Е., Лазаревич М., Лазаревич Петрович С.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия, ewnik@mail.ru
Факультет по образованию дипломированных юристов и дипломированных экономистов для руководящих кадров, Новый Сад, Альфа Университет, Белград, Сербия,cecalp@ptt.rs

Анотация: *в статье подняты вопросы, связанные с изучением инновационных процессов, анализа их роли и места в экономическом развитии и новаторской деятельности (на основе накопленного мирового опыта и научных исследований отечественных и зарубежных ученых) как основного фактора, вызывающего динамические изменения волнового характера в экономике.*

Ключевые слова*: инновационные процессы, инновационные волны, новаторская деятельность, технологический уклад, экономические циклы, экономический рост*

ВВЕДЕНИЕ

Термин «инновация» до недавнего времени (примерно до 1990-1995 годов) использовали преимущественно ученые-экономисты, исследующие вопросы научно-технического прогресса и научно-технических революций. Инженеры и руководители промышленных предприятий использовали понятия «новая техника» «техническое перевооружение» или реже «новшество».

Инновация в дословном переводе с английского языка означает нововведение, новшество, новаторство.

Под новшеством понимается новый порядок, новый обычай, новый метод, изобретение, новое явление. Русское словосочетание «нововведение» в буквальном смысле «введение нового» означает процесс использования новшества.

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса (НТП) в реальный экономический

результат, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Т.е. в соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Естественно, следует разделять научно-технические и управленческие инновации.

Первые основаны на новых научных и технических решениях, а вторые - на новых организационных решениях [7].

В любом случае обязательным признаком инноваций является их новизна, экономическая целесообразность и она непременно должна отвечать запросам потребителей.

Инновационный процесс состоит в целенаправленном организованном поиске изменений и в систематическом анализе тех возможностей, которые эти изменения могут дать для успешной деятельности предприятия [8].

ОСНОВОПОЛОЖНИКИ УЧЕНИЯ ОБ ИННОВАЦИЯХ

В исследовании инновационных процессов, анализа их роли и места в экономическом развитии государств большую роль сыграли работы выдающегося ученого Н.Д Кондратьева, в частности - большие циклы конъюнктуры (длинные волны). При изучении причин этих циклов была определена их основная «движущая сила» - инновационные процессы.

В 1925 г. Н.Д. Кондратьев опубликовал теорию волновых колебаний в общественном производстве. До этого вышла книга «Мировое хозяйство и его конъюнктура во времени и после войны», где впервые упоминались большие циклы. Ему удалось разработать модели циклических процессов и показать наличие продолжительных (больших) циклов.

Главную роль в развитии экономики Н.Д. Кондратьев отводил научно-техническим новациям. Перед началом повышающей волны каждого цикла происходят глубокие изменения в технике, чему предшествуют технические открытия и изобретения. Н.Д. Кондратьев показал, что нововведения распределяются по времени неравномерно, появляясь группами. Нововведение Н.Д. Кондратьев относил к «кумулятивным» элементам, определяющим развитие экономики [1].

Теории больших циклов конъюнктуры посвящено огромное количество научных исследований. Можно говорить о мировой школе исследования длинных волн, среди них такие известные имена, как: Й. Шумпетер, Ю. Кучинский, П. Сорокин, В. Леонтьев, Ф. Бродель, У. Митчелл, К. Фримен, Д. Форрестер, Г. Менш, А. Кляйкнехт, Я. ван Дейн и другие.

Впервые понятия инноваций и инновационного развития раскрываются в работах австрийского и американского экономиста, социолога и историка экономической мысли Йозефа Шумпетера, который рассматривал инновации как изменения в технологии и управлении, как новые подходы в использовании ресурсов. В своей известной монографии «Экономические циклы: теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса» в 1939 году он увязал теорию больших циклов конъюнктуры Н.Д. Кондратьева со средними циклами Жуглара, и краткосрочными циклами Китчина.

Продолжительность длинных волн Н.Д.Кондратьева в среднем 50-60 лет, связаны они с появлением новых отраслей и технологий. Средние волны Жуглара, имеющие периодичность 7-11 лет, связаны с инвестициями в машины и оборудование. Короткие (40 месяцев) инновационные волны в рамках «цикла конъюнктуры». Ученый доказал взаимосвязь циклов Кондратьева с волнами инноваций.

Й. Шумпетер впервые теоретически обосновал необходимость нововведений как средство преодоления кризисов и показал, что технические инновации являются средством достижения высокой прибыли в противовес теории экономического роста Дж. Фон Неймана, в которой технический прогресс вообще не учитывался (2,3).

В дальнейшем вопросы инноваций успешно развиваются в работах других ученых. Герхард Менш - председатель МЛСУ, известный ученый из Германии, профессор, автор знаменитой книги «Технологический пат: инновации преодолевают депрессию», опубликованную в 1975г. проводит взаимосвязь между темпами экономического роста и цикличностью нововведений (4). На основе обработки статистики изобретений и нововведений

Г. Менш раскрыл характер цикличности обновления техники («инновационные волны»), исследовал механизм взаимосвязи между изобретениями, нововведениями и уровнем экономической активности, которые в полной мере отвечают Кондратьевским циклам.

Во многом аналогичные выводы о цикличной динамике инноваций получили К. Фримен, Дж. Кларк, Л. Сутэ, Я. ван Дейн и А. Кляйкнехт. Они исследовали механизм влияния инноваций на развитие экономики: ввели понятие стадийности (фаз) развития нововведений и их распространения (диффузии) как в отраслевом, так и в страновом (региональном) разрезе. Немецкий экономист А.Кляйкнехт утверждал, что нововведения-

продукты образуются на фазе депрессии, а нововведения-процессы - на повышенной стадии длинной волны. К. Фримен, Дж. Кларк и Л. Соете исследовали в книге, опубликованной в 1982 г., влияние длинных волн на формирование кластеров инноваций материалов, электроники, структуру производства и занятости.

По мнению этих и многих других исследователей новаторская деятельность рассматривается как основной фактор, вызывающий динамические изменения волнового характера в экономике.

На основе этой теории российскими экономистами была разработана концепция технологических укладов. Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и др.

Известно пять технологических укладов (волн). Первая волна (1785-1835 гг.) основана на применении новых технологий в текстильной промышленности, использовании энергии воды. Вторая волна (1830-1890 гг.) - ускоренное развитие транспорта (строительство железных дорог, паровое судоходство), возникновение механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя. Третья волна (1880-1940 гг.) базируется на использовании в промышленном производстве электрической энергии, развитии тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности на основе использования стального проката, новых открытий в области химии. Были внедрены радиосвязь, телеграф, автомобили. Появление на рынке монополий, концентрация банковского и финансового капитала. Четвертая волна (1930-1990 гг.) основана на использовании нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов. Это период массового производства автомобилей, тракторов, самолетов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Зарождаются и находят широкое применение компьютеры и программные продукты для них, использование атома, как в военных, так и в мирных целях. На рынке господствует олигопольная конкуренция. Появились транснациональные и межнациональные компании, которые осуществляли прямые инвестиции в рынки различных стран.

Пятая волна (1985-2035 гг.) опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, генной инженерии, новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи и т.п. Происходит переход от разрозненных фирм к единой сети крупных и мелких компаний, соединенных электронной сетью на основе Интернета, осуществляющих тесное взаимодействие в области технологий, контроля качества продукции, планирования инноваций.

К пятому технологическому укладу относят следующие отрасли: электронную промышленность, вычислительную технику, программное обеспечение, авиационную

промышленность, телекоммуникации, информационные услуги, производство и потребление газа. Основой действующего уклада можно назвать биотехнологии, космическую технику, тонкую химию, микроэлектронные компоненты.

Начало каждого цикла характеризуется подъемом экономики, а завершение - ее упадком. Следует отметить то, что время протяженности укладов сокращается. Так первый уклад имел период в 60 лет, тогда как пятый (по прогнозам многих аналитиков) будет продолжаться лишь около 30 лет и закончится в 20-х годах XXI века. Т.е. в настоящее время этот технологический уклад близок к пределам своего роста, ему на смену выходит новый (шестой) технологический уклад. Процесс замещения как раз и сопровождается финансовым и структурным кризисом экономик развитых стран, характеризующимся типичным проявлением длинноволновой депрессии, обусловленной сменой технологических укладов: кризисом на фондовых рынках, спадом производства, ростом безработицы. Поэтому тщетны попытки преодоления этой ситуации путем спасения банковской системы и реанимации финансового рынка. Необходима реализация тех мер, которые обеспечат формирование и развитие нового технологического уклада, что и приведет к созданию новой длинной волны экономического роста.

Определяя стратегию развития технологического уклада, необходимо, прежде всего, реализовывать стратегию лидерства в тех направлениях, где отечественный научно-промышленный комплекс имеет технологическое превосходство и стратегию догоняющего развития в направлениях, где наблюдается значительное отставание.

ЗАДАЧИ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Анализ всех предыдущих инновационных преобразований свидетельствует о том, что рождение самой идеи (новшества), несомненно, появившейся на свет благодаря целой череде предшествующих мучительных творческих поисков и открытий - это всего лишь первая стадия инновационного процесса, но далеко не единственная, и тем более не самая сложная. Чтобы идея так и не осталась только идеей, а дала толчок мощному инновационному процессу, необходимы дополнительные усилия по внедрению новшества в производство. Эти стадии гораздо более трудоемки и требуют значительных капитальных затрат. На этапе воплощения идеи в конкретный инновационный проект высока потребность не только в больших инвестиционных ресурсах и квалифицированных кадрах, необходима ясность и конкретность цели, намечен так называемый вектор инновационного процесса.

Для перехода на новый технологический уклад должна быть определена инновационная политика государства в целом. Необходим системный подход для создания действенного

механизма инновационных преобразований, который, как известно, предполагает переход от общего к частному, т. е. от цели или предполагаемого результата этих преобразований до разработки мельчайших деталей на самых элементарных (первичных) участках инновационного процесса.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что инновационная экономика получает развитие на основе специальных законодательных актов, которые четко регулируют участие в инновационном процессе государства, науки и предприятий.

На сегодняшний день в масштабах России эта задача не решена, хотя в целом ряде регионов приняты местные законы об инновационной деятельности (5).

Поэтому государство должно всячески стимулировать деятельность как государственных, так и коммерческих фирм в направлении инновационных разработок, не ограничивая их свободу рамками конкретных заданий текущего периода, а показывая общую траекторию приоритетного направления развития национальной экономики на перспективу.

Необходимо уделять особое внимание развитию производств, связанных с высокими технологиями, так как старые отрасли промышленности, представляющие еще четвертую волну инноваций, устаревают и теряют свое значение.

Технологические и продуктовые инновации напрямую зависят от инвестиционных возможностей предприятий. Россия по общим объемам инвестиций в науку в два раза отстает от Франции и в шесть раз – от Японии.

Финансовое обеспечение технологического обновления производства может решаться при помощи государства посредством бюджетного субсидирования отдельных программ, предоставления грантов, создания эффективного механизма целевого предоставления доступных кредитов для субъектов, осуществляющих инновационную деятельность.

Все эти меры актуальны именно сегодня, так как мы в настоящий момент подходим к шестой технологической волне[93], т.е. происходит смена технологических укладов, во время которых и возможен экономический подъем. Эту возможность необходимо использовать, чтобы обеспечить принципиально новый уровень в системах управления государством, обществом, экономикой. Если возможности будут упущены на фазе зарождения нового технологического уклада, то на фазе его зрелости значительно возрастет капиталоемкость составляющих его производств, что потребует более значительных инвестиций по преодолению технологического отставания [6].

93 Новый технологический уклад зарождается, когда в экономической структуре еще доминирует предшествующий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кондратьев Н.Д., Опарин Д.И. Большие циклы конъюнктуры. – М., 1928.
2. Шумпетер Й., Теория экономического развития – М., прогресс 1982.
3. Von Nanmann Modell of Ganaral Egnilibrium // Revien of Economic Studies XIII, 1945.
4. Г. Менш, Технологический пат: Инновации преодолевают депрессию , 1975.
5. Потапенко В.И. и др. Анализ современного состояния и перспектив инновационного развития российской экономики
6. www.glazev.ru/econom_polit/2462
7. Трайнин А.А. Значение исследований Йосифа Алоиза Шумпетера для современного этапа развития теории инноватики http://iraqwieder.narod.ru/Schumpeter.html
8. http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0052/

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ЦИКЛА В РЕГИОНЕ

Никулина Т.Ю.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова,
Белгород, Россия
nikulina_ty@derbo.ru

Аннотация: *В статье проанализирован международный опыт внедрения успешных моделей инновационного развития, классифицированы модели инновационного развития по принципу преобладающей структуры инновационных процессов, раскрыта сущность стадий инновационного цикла, предложена методика оценки перспектив реализации стадий инновационного цикла на региональном уровне*

Ключевые слова: *инновационный процесс, инновационный цикл, модель инновационного развития, инновационный потенциал региона*

Инновационная деятельность представляет собой совокупность инновационных процессов, суть каждого из которых состоит в последовательном превращении идеи в товар. Инновационный процесс в полном виде (полный инновационный цикл) содержит этапы фундаментальных и прикладных исследований, опытно-конструкторских разработок, промышленного освоения, производства и сбыта.

В зависимости от различных типов финансирования, воспроизводства кадров и ряда других факторов инновационный процесс может быть представлен не в полном виде. Исходя из преобладания определенной структуры инновационного цикла в различных странах и регионах сформировались разные модели инновационного развития.

Первая модель полного инновационного цикла – традиционная [4] или линейная [2] характеризуется наличием этапов от формирования инновационной идеи до массового производства готового продукта, в основном характерна для стран европейского региона и США. Общей чертой инновационных систем таких стран является исключительно высокий уровень фундаментальной науки, финансируемой преимущественно государством. Европейские страны имеют всемирно известные университеты, тщательно выбирающие направления исследований, которые эти университеты способны поднять на мировой уровень. В финансировании исследований и разработок в меньшей степени, но также активно участвует бизнес.

Вторая модель инновационного развития - нетрадиционная или «модель заимствования технологий» [1] представлена в основном странами Восточной Азии: Японией, Южной Кореей, Гонконгом, Китаем. В инновационном цикле этих стран, как правило, отсутствует компонент фундаментальной и частично даже прикладной науки. Эти инновационные модели, как правило, ориентированы на экспорт высокотехнологической продукции, при этом заимствуя сами технологии у стран «традиционной модели».

Недостаток данной модели заключается в том, что весь процесс внедрения зависит от характеристик уже существующих технологий, произведенных другими странами. Но в то же время технологии очень быстро находят в промышленности свое применение.

Альтернативная модель инновационного развития или «модель множественных источников инноваций» [3] используется преимущественно в странах, инновационные системы которых лишены полностью как блока фундаментальной, так и прикладной науки. В соответствии с этой моделью инновации могут возникать в любой части инновационной системы, а инновационный процесс не ограничивается только сферой технологии - он включает и институциональные, организационные и управленческие инновации. Достичь очень высоких темпов экономического роста этим странам позволяет высокий уровень подготовки кадров в сфере менеджмента, финансов, сельского хозяйства, отраслей легкой промышленности и туризма. Большое внимание уделяется также подготовке менеджерского состава для местных представительств транснациональных корпораций, международных банков, международных политических структур и т.д. Инновационная система данных территорий ориентирована на импорт и распространение технологий. Опыт стран данного блока представляется также весьма успешным. О чем можно судить по увеличивающимся темпам роста венчурного инвестирования.

Что касается Российской Федерации, ряд регионов обладает значительным научно-техническим потенциалом. И эту возможность необходимо использовать и способствовать взаимодействию российской науки и российского бизнеса. В этой связи особое значение приобретает анализ и оценка перспектив реализации отдельных стадий инновационного цикла на региональном уровне.

Оценка перспектив реализации стадий инновационного цикла представляет собой структурный анализ предпосылок реализации функциональных процессов на каждом этапе (стадии) инновационного цикла.

Этапы инновационного цикла могут быть разделены на четыре основные группы, включающие в себя завершенный комплекс процессов – стадии инновационного цикла:

- «Информация и знания»
- «Инновации»
- «Выпуск (производство)»
- «Потребление»

Стадия инновационного цикла **«Информация и знания»** заключается в первичном накоплении и преобразовании инновационных знаний, генерации идей, их технико-экономическом обосновании и материализации, а также подготовке специализированных кадров.

Реализация в регионе данной стадии предполагает масштабное развитие фундаментальной науки, представленной широкой сетью научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений, лабораторий, а также высокий уровень развития рыночной и инновационной инфраструктуры, стимулирующих экономических контрагентов к поиску инновационных решений и создающих условия для их генерации.

Стадия **«Инновации»** предполагает материализацию идеи и адаптацию ее к массовому производству. Основная задача данной стадии – создание релевантной полезной модели инновации, адаптированной к производству, в результате проведения опытно-

конструкторских работ. Важной составляющей данного этапа является фандрайзинг, то есть поиск источников инвестирования. Оптимальные условия этого этапа инновационного цикла включают высокую аналитическую и технологическую базу и развитую инновационную инфраструктуру, которая должна обеспечивать доведение научных разработок до коммерческого использования и объединять организации по трансферу технологий, экспертизе, консалтинговому, правовому и информационному сопровождению.

Важным элементом, необходимым для адаптации научной идеи к массовому производству, являются венчурные инвестиции, привлекаемые для реализации проекта. В связи с высоким риском подобных вложений, основными инвесторами, как правило, выступают бизнес-ангелы, имеющие необходимые технические и инвестиционные знания, и специализированные фонды венчурных инвестиций.

Стадия инновационного цикла **«Производство»** представляет собой комплекс мероприятий по внедрению и производству опытно-конструкторских разработок на производственных мощностях предприятий, что требует наличия высокотехнологичной материально-технической базы предприятий базовых отраслей экономики региона и высококвалифицированных кадров.

Эффективность реализации стадии **«Потребление»** зависит от уровня инновационной активности органов государственной власти, качества популяризации инновационной деятельности, комплекса мер по стимулированию спроса, которые являются базовыми предпосылками для создания и расширения емкости регионального рынка, повышения спроса на инновационную продукцию как со стороны конечных потребителей, так и субъектов экономической деятельности.

Стадия **«Потребление»** ориентирована на формирование спроса и стимулирование сбыта инновационной продукции. Объективными предпосылками ее реализации являются позиции основных контрагентов регионального рынка: хозяйствующих субъектов и населения как конечных потребителей, а также власти, определяющей вектор научно-технической и промышленной политики региона.

Каждая стадия инновационного цикла характеризуется особыми уникальными условиями, отражающими требования к субъектам, объектам, ресурсам, обеспечивающим технологическую цепочку создания инновационной продукции (табл.2).

Таблица 1: Характеристика стадий инновационного цикла

Стадия инновационного цикла	**Характеристика**	**Требуемые ресурсы**	**Институты развития**
Информация и знание	Генерация идеи инновационной продукции Анализ предполагаемых конкурентных преимуществ инновации	Активность инноваторов Знания	ВУЗы НИИ ЦКП НОЦ

Стадия инновационного цикла	Характеристика	Требуемые ресурсы	Институты развития
Инновация	Создание полезной модели Фандрайзинг	Инвестиции Консультационные услуги	Технопарки Бизнес-инкубаторы Венчурные фонды Бизнес-ангелы Институты развития в форме государственно-частного партнерства
Производство	Массовое производство продукции	Стремление предприятий к производству инновационной продукции Дополнительные мощности	Промышленные предприятия
Потребление	Конечное потребление инновационной продукции	Стремление к потреблению инновационной продукции	Промышленные предприятия Общественные институты

Таким образом, регионы обладают определенными предпосылками (инновационным потенциалом) для реализации каждой из стадий инновационного цикла (табл.2).

Инновационный потенциал представляет собой совокупность различных видов ресурсов (материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических и иных), необходимых для осуществления инновационной деятельности [5].

В экономической литературе существуют различные методологические подходы к оценке инновационного потенциала региона. Как правило, для оценки инновационный потенциал разбивается на составляющие, в рамках которых определяется ряд факторных показателей, характеризующих определенную составляющую.

Мы предлагается представить инновационный потенциал региона в виде следующей системы потенциалов.

Научно-технический потенциал территории отражает масштабность и эффективность научно-исследовательской деятельности в регионе, уровень развития инновационной деятельности.

Технологический потенциал определяют применяемые технологии и их тип, оборудование и материалы, система качества.
Промышленный потенциал региона обеспечивает оценку возможностей использования промышленно-производственной базы для организации выпуска высокотехнологичной продукции, а именно состояние основных производственных фондов, объем производства обрабатывающей промышленности, уровень рентабельности обрабатывающих производств региона.
Инфраструктурный потенциал региона позволяет оценить качество условий, необходимых для реализации высокотехнологичных проектов и ускоряющих процесс диффузии инноваций, а также уровень развития механизмов посевного и венчурного финансирования, наличия площадок для обмена информацией о текущих и перспективных разработках, возможности получения экспертной и консультационной поддержки.
Кадровый потенциал показывает обеспеченность инновационного процесса человеческими ресурсами, уровень квалификации кадров.
Средовой потенциал характеризует рыночную конъюнктуру, наличие спроса на инновации, емкость потребительского рынка, позволяет судить о достаточности нормативно-правовой базы в области государственной поддержки инновационной деятельности и готовности населения и региональных органов власти к реализации инновационных проектов в регионе.

Таблица 2: Предпосылки для реализации стадий инновационного цикла

Стадия инновационного цикла / Составляющая инновационного потенциала региона	Информация и знания	Инновации	Производство	Потребление
Научно-технический	√	√		
Технологический			√	
Промышленный			√	
Инфраструктурный	√	√		√
Кадровый	√	√	√	
Средовой		√		√
√ - высокий потенциал				

Целесообразность реализации той или иной стадии цикла должна определяться текущим уровнем потенциала соответствующего типа, а также прогнозом динамики развития отдельных инновационных процессов.

Данный системный анализ обеспечивает обоснованное представление о возможностях и ограничениях развития региона, а также является основой для обоснования механизмов и инструментов стимулирования инновационной деятельности.

На основании анализа международного опыта по внедрению моделей инновационного развития территорий мы пришли к выводу, что реализация полного инновационного цикла обеспечивает наиболее сбалансированное развитие инновационной индустрии, а также синергетический эффект в результате взаимодействия всех субъектов региональной инновационной системы. На региональном уровне необходимы подходы, характеризующиеся гибкостью в выборе моделей инновационного развития. Использование схем полного цикла целесообразно для тех регионов, где сохранен конкурентоспособный уровень исследований и обладающих высоким инновационным потенциалом. Для регионов России, которые не обладают значительным потенциалом в области фундаментальной или прикладной науки, ни достаточными для выстраивания высокотехнологической цепочки ресурсами, необходимо делать упор на развитие образования, менеджмента, сферы услуг, индустрии туризма, что поможет этим регионам успешно интегрироваться в национальную инновационную систему Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонец В. Инновационное развитие России с точки зрения здравого смысла [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/1330267/

2. Гареев Т.Ф. Эволюция моделей инновационного процесса [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tisbi.org/science/vestnik/2006/issue2/econom4.html

3. Лепский В.Е. Методологические аспекты инновационного развития России /Лепский В.Е., Аршинов В.И. и др. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.transform.ru/articles/html/14elsafe/saf00013.article

4. Сергеев В.М. Становление государства и моделей инновационного развития / Сергеев В.М., Алексеенкова Е.С. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mgimo.ru/files/34545/doklad_politolog_1.doc

5. Шляхто И. В. Методика и результаты исследования факторов, отражающих инновационный потенциал региона/И. В. Шляхто // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Сер. История. Политология. Экономика. – 2007. – № 1 (32). – 149 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ - ВЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ

Одарченко А.В., Яценко Г.Н.
Белгородский государственный технологический университет им.В.Г.Шухова,
Белгород, Россия

Аннотация: *В Российской экономике наблюдается возрастающая потребность в переходе на инновационный путь развития. Становится всё более очевидным, что без опоры на инновации не удастся одержать победу над экономической и технологической отсталостью страны, повысить её конкурентоспособность на мировых рынках. Это требует создания условий для опережающего, инновационного развития России. Сегодня в России, главными задачами являются: перейти к новой модели инновационного развития; сделать экономический рост устойчивым; обеспечить высокие темпы роста производительности труда; повысить конкурентоспособность отечественных отраслей и компаний. Поэтому, представляется, что стратегически верна принятая сейчас установка на системный инновационный путь развития экономики, на всестороннюю её модернизацию. Ее реализация предполагает определенную экономическую политику. Решать эти проблемы можно только путём кардинальной модернизации технологий, инфраструктурной базы хозяйств, повышения квалификации кадров. В основе инновационной политики страны должен быть новый технологический уклад. Усиление экономической роли инноваций, изменение темпов направлений и механизмов развития инновационных процессов являются ключевыми факторами повышения общественной производительности труда. Интерес для исследователей представляет то, каким образом они трансформируются в конкретно-исторических условиях страны, регионов; как формируются подходы к регулированию инновационных процессов, выстраиванию и реализации инновационных стратегий - на макроуровне и в отдельных отраслях, секторах экономики, организациях и предприятиях. Целью данной работы является осмысление того, что в России должны произойти перемены в области научно-технической стратегии, в первую очередь перенесение центра тяжести с обширного заимствования иностранных достижений на форсирование самостоятельных исследований и разработок на наиболее перспективных направлениях науки и техники, на переориентацию научно-технического потенциала и его отдельных составляющих, на оптимизацию организационных форм проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), эффективного маневрирования ресурсами, находящимися в руках государства и частного сектора, изыскания новых форм взаимодействия с зарубежными партнерами.*

Ключевые слова: *инновации, классификация инноваций, предпосылки эффективной инновационной деятельности, проект, инновационный проект, диверсификация, риски, ликвидность.*

ВВЕДЕНИЕ

Становление рыночной экономики в России невозможно без эффективной инновационной политики, для её проведения необходимы реально эффективные инновационные и инвестиционные проекты. Государство должно и обязано влиять всецело на инновационную деятельность. Оно является разработчиком множества программ и проектов для привлечения инновационной активности в бизнес. Все теоретические, методические и практические вопросы по разработке, функционированию и развитию системы инновационного менеджмента должны быть разработаны, обоснованы, изложены и утверждены в соответствующих нормативно-методических документах. Это позволит России стать страной, благополучие которой должно обеспечиваться не столько сырьевыми, сколько интеллектуальными ресурсами: наукоемкой экономикой, создающей уникальные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности. На наш взгляд всю политику инновационного пути развития экономики следует подчинить решению фундаментальных задач, от которых зависит перспектива социально-экономического развития страны.

УСИЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ХАРАКТЕРА ВОСПРОИЗВОДСТВА

Перевод экономики России на инновационный путь развития становится одним из основополагающих условий в современном мире. Возможности иных факторов эффективного увеличения производства практически исчерпаны. По различным оценкам от 70 до 100% прироста производства продукции промышленно развитых стран обеспечивается именно за счёт использования инноваций, высокой инновационной активности предприятий. Наша страна вступает в новый этап развития, в основном исправлены ошибки переходного периода, накоплены возможности и созданы заделы дальнейшего развития экономики. За счёт экспорта сырьевых ресурсов, преобразований в экономике и благоприятной конъюнктуры получен значительный денежный капитал, позволяющий реализовать намеченное развитие экономики в России. Однако, проблема в том, как эффективно его использовать [3]. В свете новых вызовов и условий возрастают роль и задачи по формированию инновационного пути развития экономики, способного стать главной силой социально-экономического развития страны. В современной экономической реальности ни одна национальная экономика не может занимать лидирующие позиции по всем отраслям производства. Необходим выбор специализации ,которая будет поддерживаться всей национальной экономикой. Если в xx веке уровень

конкурентоспособности развитой страны зависел от той степени, в которой фирмы работали над текущим совершенствованием существующей технологии и стратегии, а правительства стран проводили политику, способную обеспечить текущие потребности в формировании кадров, в развитии инфраструктуры и т.д.,то теперь необходимо учитывать сдвиги от одного производства в пользу другого, лидирующего в мировом масштабе. Одни отрасли приходится «выводить» в развивающиеся страны, а в поддержку других-перестраивать всю национальную экономику. Риск выбора «неверной» международной специализации оборачивается для государства и его населения снижением долгосрочных темпов роста уровня жизни или даже отрицательными темпами роста.[8]Воспроизводственный подход не утратил своего значения в методологическом арсенале средств научного системного анализа исторических этапов экономической эволюции, в том числе и современного этапа инновационного процесса. Ключ к пониманию его сущности, закономерностей функционирования и развития даёт рассмотрение сквозь призму взаимодействия производительных сил и экономических, социально-производственных отношений, единства фаз производства, обмена, распределения и потребления.[15] Инновационный тип воспроизводства, о чем шла речь на состоявшейся апрельской (2008 г) научной конференции в МГУ им. М.В. Ломоносова, может быть определен как специфический вид интенсивного типа воспроизводства, характеризующийся высокой наукоемкостью. Только инновационно – интенсивный тип расширенного воспроизводства и экономического роста открывает возможности прорыва и неуклонного подъема производительности труда -исходного пункта экономической эффективности производства, главного способа повышения уровня и качества жизни всех членов общества .[9] Одной из основных причин утраты Россией позиции на мировом и внутреннем рынках наукоемкой продукции стали отсутствие концептуальной государственной политики в сфере интеллектуальной собственности и инновационной деятельности, обвальное снижение инвестиций в науку, фактическая ликвидация отраслевой науки, разрушение связей науки с производством, что отрицательно повлияло на инновационный климат в России.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПО ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Для России главным направлением развития, открывающим долгосрочные перспективы, является производство наукоемкой, с низкой материало – и энергоемкостью продукции, производство которой требует вложений более высококвалифицированного труда и инноваций. Стратегической целью в развитии экономики России должно стать создание современных отраслей, основанных на использовании инновационных

технологий, повышение конкурентоспособности национального хозяйства. Ускорение научно-технического прогресса является фундаментальной основой развития долгосрочной стратегии – перевода экономики на инновационный путь развития.

Руководством страны поставлена задача разработки прогноза научно- технического развития на долгосрочную перспективу- до 2030г. Этот прогноз должен стать исходной базой для обоснования приоритетов и выбора направлений реализации стратегии инновационного прорыва, вывода страны на передовые рубежи мирового научно-технического прогресса. На основе прогноза определяются приоритеты, разрабатывается стратегия инновационного развития Российской Федерации на перспективу-15-20 лет. Реализация стратегических приоритетов может осуществляться на основе национальных программ и проектов, предусматривающих концентрацию ресурсов государства и бизнеса на прорывных направлениях инновационного развития. Обеспечение свойств конкурентоспособности экономики России должно стать основной задачей государства и реализовываться на основе государственной стратегической комплексной программы в рамках следующих направлений:

- эффективное использование природных ресурсов как базы развития экономики России;
- оптимизация товарно-технологической структуры экономики на основе маркетингового изучения структуры производства потребителей;
- стимулирование развития национального производства в реальном секторе экономики в направлении выпуска конкурентоспособной наукоемкой продукции, создание инновационно- инвестиционного климата;
- обеспечение гарантированного государственного спроса на инновационную продукцию, доступа инновационных предприятий к льготным кредитным ресурсам;
- удовлетворение внутренних потребностей за счет товаров и услуг российских производителей, защиту внутреннего рынка;
- укрепление национальной безопасности.

В сложившихся условиях устойчивый рост экономики возможен только на основе концентрации ресурсов на прорывных направлениях формирования нового технологического уклада, декриминализации рыночной среды и обеспечения добросовестной конкуренции, многократного повышения инновационной и инвестиционной активности, улучшение качества государственного регулирования, радикальные перемены в самой идеологии экономических преобразований. [12]

В настоящее время в России сложилась ситуация, требующая внедрения новых инновационных путей развития экономики:

- проведение действенной государственной инновационной политики с целью создания целостной и эффективной национальной инновационной системы, включающей правовые, экономические и организационные меры на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, направленных на стимулирование и повышение экономической эффективности инновационной деятельности;
- создание системы экономических стимулов для производителей при вовлечении в гражданско -правовой оборот, результатов интеллектуальной деятельности и

обеспечение государственной поддержки дальнейшего развития национальной инновационной инфраструктуры;

- устранение противоречий в правовых актах, касающихся объектов интеллектуальной собственности, в составе не материальных активов предприятий, совершенствование системы бухгалтерского учета нематериальных активов организаций научно – технической сферы и действующих стандартов;
- разработку механизма исполнения обязательств по внебюджетному финансированию НИОКР и производству инновационной продукции исполнителями государственных контрактов.[5]

Из общей суммы внутренних затрат на НИОКР в стране в последние годы, включая и 2008 год, львиная доля их (75%) финансировалась за счет средств федерального бюджета. При этом надо учесть, что по масштабу ежегодных вложений в науку Россия отстает от основных высокоразвитых стран, например, США ежегодно вкладывают в НИОКР свыше 280 миллиардов долларов, страны ЕС – около 190 миллиардов долларов, Япония – более 100, Китай-60, Германии -54, а Россия 6 миллиардов долларов, хотя ныне поддерживает тенденцию к росту. В сумме затрат на НИОКР на долю корпораций в США приходится 70%, в ЕС- 56%, в Японии-72%.[1]

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Остро стоит проблема кадрового обеспечения развития экономики на инновационной основе из –за наличия диспропорции в системе начального, среднего, высшего и послевузовского профессионального образования. С 1992 года наблюдается тенденция сокращения численности выпускников учреждений начального профессионального образования на фоне устойчивого роста выпуска из учреждений высшего профессионального образования. При этом вузы в основном осуществляют подготовку специалистов гуманитарного профиля (педагоги, экономисты, менеджеры, юристы).

Низкий социальный статус научных работников, невысокий уровень заработной платы ученых, стипендии аспирантов и докторантов также являются существенными факторами деградации российской науки. Вследствие падения престижа научной и преподавательской работы, снижение социального статуса ученых и преподавателей подавляющее число молодежи не желает связывать свое будущее с наукой и образованием. Сейчас в стране в среднем поступает на работу в научные организации и вузы немногим более 1% выпускников вузов. Кроме того, наблюдается отток кадров из научно- технической сферы. Ученые часто переходят в коммерческие фирмы или уезжают за границу, где их труд востребован и оплачивается гораздо лучше. В связи с происходящими в последние годы процессами реструктуризация научно – технической сферы многие ученые пополнили ряды безработных. Средний возраст работающих в НИИ и в вузах ученых подходит к пенсионному пределу, им не кому передавать

накопленные знания и опыт. При этом сохраняется устойчивый спрос со стороны бизнес сообщества и чиновничества на ученые степени и звания, значимость которых стремительно девальвируется. Для оздоровления ситуации в системе подготовки научных и научно – педагогических кадров на законодательном уровне предлагается закрепить следующие положения:

- подготовку кадров осуществлять в рамках государственного и муниципального заказов и договоров о целевой контрактной подготовке с гарантией последующего трудоустройства выпускников по полученной профессии. Объем подготовки научных и научно педагогических кадров ежегодно утверждается постановлением правительства на основе долгосрочных научно- технических прогнозов;
- для повышения ответственности выпускников аспирантуры и докторантуры, а также работодателей предусмотреть экономические меры в части возмещения затрат на обучение в бюджет соответствующего уровня при отказе в трудоустройстве научной организации, наукоемком предприятии, учреждении высшего и послевузовского профессионального образования.

Предлагаем меры позволяют повысить эффективность использования бюджетных средств на подготовку научных и научно- педагогических кадров , сбалансировать структуру их подготовки по областям науки в соответствии с закономерностями научно – инновационного развития и потребностями рынка труда;

- для обеспечения стабильного и инновационного развития промышленности, социально - экономических задач государства и национальной безопасности страны необходимо разработать федеральный закон «О государственной промышленной политике в Российской федерации». Закон должен быть встроен в систему правого обеспечения формирующейся национальной инновационной системы, в нем должны быть определены роль и место государства в формировании и реализации промышленной политики, установленны формы государственной поддержки инновационной деятельности в промышленности.

НЕДООЦЕНКА ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Были допущены ошибочные подходы во многих аспектах организации хозяйственной деятельности и в управлении экономикой, например: это относится к недооценке диверсификации. В плановой экономике ее место занимала корпорация, когда включалось в планы специализированных предприятий в производство товаров для населения. Так, многие оборонные предприятия выпускали холодильники, телевизоры, пылесосы, посуду, а автомобильные – холодильники, детские коляски, игрушки. Диверсификация производства проявлялась и в организации параллельных технологических циклов старых и освоении новых видов продукции.

В условиях рыночной экономики диверсификация должна стать одной из форм активизации производства экономической деятельности, более полного удовлетворения

запросов потребителей в различных видах продукции производства с учетом требований рынка, эффективного использования капитала, инновационно-инвестиционных возможностей предприятий, корпораций, расширения производственных и других видов деятельности. Все это существенно расширяет возможности в конкурентоспособной борьбе за потребителя. Процессы диверсификации можно отнести к социальным процессам, учитывая, что они вовлекают в свою сферу человека с его многогранными интересами жизнедеятельности.[7]

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Известно, инновационные разработки опираются на фундаментальные и прикладные исследования, осуществляемые в академических институтах, ВУЗах, отраслевых НИИ, проектно-конструкторских, опытно-внедренческих организациях. Они раньше были бюджетными, поддерживались гарантированными госзаказами. Переход к рыночным отношениям подорвал финансовое обеспечение деятельности учреждений научного и проектного профиля, в которых зарождаются инновации. Государственным финансированием, да и то в явно недостаточной степени обеспечены разве что научно-исследовательские организации Российской академии наук. Научные подразделения высших учебных заведений и отраслевые исследовательские институты практически лишились государственной финансовой поддержки и поставлены в полную зависимость от получения заказов на продукт их деятельности. Исследовательские институты технологического, экономического, управленческого профиля, не подготовленные к получению доходов на чисто рыночной основе, не сумевшие выхлопотать себе государственные заказы, вынуждены были свернуть деятельность, прекратить существование или переквалифицироваться в коммерческие организации, уйти в частное предпринимательство. Надежда на то, что перевод российской экономики на рыночные рельсы хозяйствования приведет к массовому созданию венчурных фирм, технопарков, инновационно-технологических центров, бизнес-инкубаторов как очагов технологического прогресса, пока не оправдывается. В качестве основных причин сложившейся неблагоприятной ситуации назовем следующие:

- инновационная деятельность во всех ее фазах сопряжена с длительным сроком ожидания и высоким риском неполучения прогнозируемого, ожидаемого конечного результата, в связи с чем рыночные субъекты хозяйствования в России предпочитают не связываться с инновационными проектами и концентрировать свою деятельность на сделках, приносящих уверенную прибыль за короткий период времени;

- зарождение инноваций в виде идей, замыслов, их исследовательское обоснование, проектное воплощение и практическое подтверждение, реальное применение требуют объединения и координации работ в рамках единого цикла « наука- техника- производство». Организовать согласованное функционирование всех звеньев этой цепи часто не под силу одной организации.

Преодолеть отмеченные трудности на основе действия рыночных механизмов, без государственного регулирования и поддержки в условиях все еще несовершенного российского рынка способны только крупные трансконтинентальные корпорации энергетического, нефтегазового, металлургического комплексов.

В сложившейся в российской экономике практике государственная организационно-финансовая поддержка инновационных проектов, современных информационных технологий ощущается слабо. Государство в большей степени ориентирует субъектов хозяйствования на закупку инновационного продукта за рубежом, чем на создание и применение собственных достижений. Поэтому важной задачей государства является создание, развитие и поддержка инфраструктуры инновационной деятельности, представленной в образе наукоградов, технопарков, инновационно-технологических инкубаторов, центров трансфера технологий, агентств инновационной информации. Функционирование разных элементов государственного управления инновационными процессами должно координироваться в рамках единой федеральной инновационной системы.[16]

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Россия пока проигрывает в инновационной гонке. Необходимо сформулировать масштабные задачи и найти оптимальные пути их решения. Один из них состоит в том, что общество в целом должно формулировать инновационный заказ, которого со стороны российской экономики нет. Такой заказ должен быть подкреплен соответствующими финансовыми ресурсами. Однако многие наши предприятия, ориентированные на инновационную деятельность, сегодня просто не имеют для этого финансовых ресурсов. Согласно статистическим данным половина Российских компаний обрабатывающих отраслей вообще не тратит средства на НИОКР, и только у 20% предприятий из них числа эти расходы за год превышают один миллион рублей. На инновации в среднем уходит 0,5% выручки отечественных предприятий, в ведущих мировых компаниях эта доля составляет от 7 до 12%. Инновационный потенциал российской экономикой пока не обеспечен. Поэтому проблема эффективного инвестирования в инновационный комплекс так актуальна. [6]

Таким образом, возрастающая функция государства в инновационной деятельности становится в то же время и определяющим фактором динамики воспроизводства нового типа, укрепления технологической базы качественной реструктуризации и развития производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев А. Н. Инновационный менеджмент: у/п – М.: МИЭМП, 2008 г.
2. Абрамов С. И. Управление инвестициями в основной капитал. – М.: Изд-во «Экзамен», 2002.
3. Гришин В. И. Роль региональной инновационной инфраструктуры в модернизации экономики страны/ В. И. Гришин, Р. А. Абрамов// Нац. Проекты. – 2010. – №11.
4. Губанов С. С. Приоритетные задачи экономической политики России// Экономика и управление собственностью/ Специальный выпуск. 2008.
5. Гневко В. А. Инновационное развитие – региональный аспект// Экономика и управление. – 2009. - №10 (48).
6. Иванова И., Розебум И. «Функциональный анализ российской инновационной системы: роли и ответственность ключевых стейкхолдеров». М., 2006.
7. Иванченко В., Иванченко В. Инновационно-структурированное воспроизводство и государство// Экономист, №1, 2010 г.
8. Инновационное развитие экономики России: национальные задачи и мировые тенденции// Под ред. В. П. Колесова и Л. А. Тутова. Т.2. – М.: МАКС-Пресс. 2008.
9. Индикаторы инновационной деятельности: 2007. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШИ. 2007.
10. Инновации [электронный ресурс] – http://www.innovprom.ru/
11. Карачаровский В. Управление инновациями в промышленном производстве// Экономист.2009 - №10

12. Кучуков Р. Модернизация экономики, задачи// Экономист, №1, 2010 г., с. 20.

13. Кучуков Р. Роль государства в формировании инновационной экономики// Экономист, №6, 2009 г.,

14. Комиссия Европейский Регионов. Развитие исследований и инноваций – инвестиции в экономический рост и трудоустройство: Единый подход. Брюссель: CEC, 2005.

15. Тодосийчук А. Условия перехода к инновационной экономике// Экономист, №2, 2010.

16. Хасаев Г. Р. Инновационному развитию альтернативы нет// Волга – бизнес. Самара. 2002, № 7-8.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Одарченко А. В.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова,
Белгород, Россия

Аннотация: *Актуальность данной проблемы обусловлена огромным значением инвестиций в экономике. Если в хозяйстве той или иной страны масштабы и интенсивность инвестиций отстают от физического износа ее основных фондов, то ее народное хозяйство впадает в полный экономический коллапс. Любая деятельность (производственная, инновационная, коммерческая и др.), направленная на получение прибыли или иных конечных результатов (повышение уровня жизни, охрана природы и т.п.) нуждается в инвестициях. Однако потребности в них практически неизмеримы, а возможности инвестирования ограничены. Инвесторы постоянно сталкиваются с проблемой выбора направления инвестиций с целью эффективного их использования. Эта проблема возникает как на локальном уровне, так и на уровне крупномасштабных инвестиционных программ. Те, кто принимает решения и оценивает их последствия на всех ступенях, должны владеть основными понятиями практических экономических расчётов. Основная методологическая проблема оценки экономической эффективности инвестиций связана со сложностями, а иногда и полной невозможностью построения формализованных подходов к оценке эффективности конкретного проекта. Кроме основной методологической проблемы существенное влияние на стройность процесса обоснования инвестиционных решений оказывает ряд следующих проблем: неопределенность бизнес-результата и границ инвестиционного проекта; сложная структура инвестиционных ресурсов проекта; сложность методов оценки экономической эффективности инвестиций; высокая степень неопределенности риска, связанная с реализацией проекта.*

Ключевые слова*: оценка, инвестиции, бизнес-результат проекта, инвестор, риски, неопределенность проекта, инвестиционный проект, события, спектр значений, ситуация.*

ВВЕДЕНИЕ

В статье рассматривается одна из актуальных проблем отечественной экономики – оценка эффективности инвестиционных проектов, в которой раскрывается сущность инвестиций в условиях рыночной экономики.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ БИЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТА И ГРАНИЦ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Первым этапом оценки целесообразности инвестиционного решения является формализация бизнес-результата проекта, который в свою очередь определяет границы проекта. В основе достоверной оценки эффективности инвестиций лежит формализация событий, которые являются или причиной бизнес-результата проекта, или его следствием. Это позволяет достоверно формализовать следующие основные параметры процесса оценки эффективности: период жизни или расчетный период; последствия проекта, включаемые в расчет (доход или иные показатели); ограничения системы, объем инвестиций. В теории оценки экономической эффективности проблеме определения бизнес-результата или границ инвестиционного проекта не уделяется достаточного внимания. А это весьма серьезная проблема, так как по многим проектам формализовать границы их однозначным образом нельзя. Это наиболее сложно формализуемый и творческий этап оценки – например, для инновационных проектов решение проблемы определения бизнес-результата и границ проекта требует значительно больших усилий, чем вся последующая оценка эффективности [10].

Для каждого проекта возможна следующая совокупность результатов:

- основные и сопутствующие результаты, подлежащие стоимостной оценке;
- основные и сопутствующие результаты, не подлежащие стоимостной оценке в момент принятия решения;
- основные результаты, не подлежащие стоимостной оценке в принципе, и аналогичные сопутствующие результаты, или так называемые некоммерческие предложения.

К основным и сопутствующим результатам, не подлежащим стоимостной оценке в момент принятия решения, относятся результаты, которые служат реальным источником прибыли предприятия (проекта), величина которой не известна в момент принятия решения о реализации проекта. Это могут быть такие результаты проекта, как использование будущих нематериальных активов (создание новых продуктов на базе полученных результатов), выход на новые рынки, увеличение доли рынка, формирование инновационной монополии, удорожание стоимости компании.

К результатам, не подлежащим стоимостной оценке в принципе, относятся качественные эффекты от вложений, имеющие важное стратегическое значение для предприятия или являющиеся аргументами на переговорах о стоимости продаваемого бизнеса (передаваемого нематериального актива). К ним относятся престиж и поддержка со стороны государства, повышение «интеллектуальности» бизнеса, повышение рыночной привлекательности компании, например, за счет повышения степени управляемости.

При таких условиях на первом этапе проводится формализация бизнес-результата по основным и сопутствующим результатам, подлежащим стоимостной оценке, составляется перечень элементов этих результатов (получение нового продукта, снижение затрат) и выделяются их источники. Затем проводится стоимостная оценка

каждого элемента результата – формулируется система гипотез, подбираются источники информации, разрабатывается методика стоимостной оценки.
Четко формализованный бизнес-результат является предпосылкой для формализации границ проекта. На основании анализа границ проекта осуществляется корректировка бизнес-результата, что в свою очередь ведет к корректировке границ проекта.

СЛОЖНАЯ СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРОЕКТА

Теория экономической эффективности базируется на аксиоме, что ключевым видом инвестиционных ресурсов является финансовый капитал. Все остальные виды ресурсов приобретаются за деньги и, как следствие, не имеют самостоятельного значения. Кроме того, предполагается, что инвестиционные ресурсы предоставляются проекту в рамках базовой схемы инвестирования, которая предусматривает финансирование проекта за счет собственных средств его инициатора, выполнение инициатором проекта предпринимательской функции и стабильность состава участников проекта на протяжении его жизненного цикла.
В рамках базовой схемы инвестирования существует возможность ориентироваться на выработанные практикой традиционные уровни норматива эффективности инвестиций:

- для венчурных проектов - 40 % в год;
- для мероприятий, направленных на снижение издержек - 12 % в год.

Нормативы эффективности для остальных видов проектов размещаются внутри указанного интервала.

Появляется возможность сформировать экономическую модель проекта и провести сценарный анализ при активном участии инвестора. Таким образом, можно преодолеть ситуацию, при которой инвесторы игнорируют результаты оценки экономической эффективности инвестиций, принимая инвестиционные решения.

СЛОЖНОСТЬ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Методы оценки экономической эффективности инвестиций представляют собой технологию сопоставления затрат, необходимых для получения бизнес-результата, с финансовыми последствиями инвестиций. Существующий инструментарий оценки экономической эффективности инвестиций логически строен, но базируется на сложной системе неочевидных предложений. Как следствие, осознанное использование инструментария инвесторами является исключением из правила. В то же время математизация процесса сопоставления инвестиционных затрат и их финансовых последствий ведет к скептическому отношению инвесторов к практической ценности получаемых результатов [4].

ВЫСОКАЯ СТЕПЕНЬ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА, СВЯЗАННАЯ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОЕКТА

Инвестиционный проект рассматривается как самостоятельная и самодостаточная система, функционирующая в реальной экономической среде. Учитываемые при оценках выгоды и потери в этой среде должны быть максимально приближены к будущим, фактическим и подтверждаемы впоследствии принятыми методами учета и формами отчетности. Исходя из этого финансовый рынок воспринимается нами не как насильно учрежденная альтернатива с кабальным вычитанием из доходов инвестиционного проекта в ее пользу дисконтных вычетов, а как общедоступный инструмент приумножения накоплений. Свободные денежные поступления инвестиционных проектов будут не умозрительно, а реально использоваться на финансовом рынке с целью получения дополнительного дохода. Развитие проекта на протяжении его жизненного цикла связано с возникновением большого количества событий. Обоснование инвестиционного решения требует определения перечня событий, являющихся причиной бизнес-результата проекта и соответствующего перечня, определяющего его последствия, а также формализации экономических последствий событий, включенных в бизнес-контур проекта [8]. Большое количество событий неизбежно порождает различную степень достоверности оценок их экономических последствий. В сочетании с неопределенностью перечня событий как по составу, так и по времени их появления это приводит к высокой степени неопределенности финансового профиля проекта. По проекту может быть построено бесконечно большое количество сценариев, каждый из которых может осуществиться. Существует несколько методических подходов, позволяющих преодолеть указанные сложности. К ним относятся оценка субъективной вероятности, свертка многомерного пространства на основе экспертных оценок, сценарный анализ. Все они имеют общий недостаток – технология получения результата закрыта для кредитора. Естественно, ни один инвестор не будет рисковать своими деньгами, ориентируясь на обоснования инвестиционных решений, базирующихся на загадочных технологиях. Очевидно, что при рассмотрении инвестиционных проектов необходимо проводить их предварительный анализ и оценку. Для установления инвестиционной привлекательности того или иного проекта требуется детальный анализ множества показателей и принятие правильного решения с учетом таких факторов, как неопределенность, риск, инфляция.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

При неопределённости имеют место факторы, о которых нет полной и точной информации, то есть они не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна. Возможные последствия этих изменений обязательно должны находить отражение в результатах проводимой

экспертизы проекта. Кроме того, рассмотрение проекта может осуществляться при неполной или неточной информации об условиях его реализации. Такие ситуации называют неопределённостью и риском. Факторы неопределённости могут быть внешними (законодательство, реакция рынка на выпускаемую продукцию, действия конкурентов и пр.), и внутренними, такие как ошибки при подготовке исходной информации для разработки проекта и при оценке результатов его реализации, а также при корректировке хода реализации на основе поступающей новой информации [5].

Влияние факторов неопределенности (как и факторов риска) приводит к тому, что содержание, состав инвестиционного проекта и методы оценки его эффективности существенно изменяются. Основным отличием проектов, разрабатываемых и оцениваемых с учетом неопределенности, является то, что условие их реализации и соответствующие затраты и результаты точно неизвестны. Поэтому приходится принимать во внимание весь спектр их возможных значений, а также «степень возможности» каждого из них. Из всего сказанного вытекают и другие особенности:

- необходимость введения новых и обобщения «обычных» показателей эффективности проекта;
- изменение экономического содержания понятия эффективности проекта;
- потребность в существенном изменении содержания инвестиционного проекта, прежде всего в части усложнения организационно-экономического механизма его реализации;
- необходимость введения в рассмотрение дополнительных показателей, характеризующих неопределенность и риск.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

Под риском понимается вероятность возникновения условий, приводящих к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта. Более полная характеристика определения «риска» дается через понятие «ситуация риска». Понятие «ситуация» можно определить как сочетание, совокупность различных обстоятельств и условий, создающих определенную обстановку для того или иного вида деятельности. Среди различных видов ситуаций ситуация риска занимает особое место. Функционированию и развитию многих экономических процессов присущи элементы неопределенности. Это обуславливает появление ситуаций, не имеющих однозначного решения. Если существует возможность количественно и качественно определять степень вероятности того или иного варианта исхода, то это и будет ситуация риска. Следует отметить, что ситуация риска является разновидностью ситуации неопределенности, при которой наступление событий вероятно и может быть определено.

Общая последовательность оценки рисков типична и включает в себя следующие этапы:

1. Выявление источников и причин риска, этапов работ, при выполнении которых возникает риск.
2. Идентификация всех возможных рисков и риска проекта в целом, определяющего его экономическую целесообразность.
3. Определение допустимого уровня риска.
4. Разработка мероприятий по снижению риска.

Следовательно риск – это сложная многоаспектная категория. Неслучайно в научной литературе приводятся десятки видов риска и многообразные подходы к их классификации. Последнее можно объяснить различием целей и задач классификации. Однако в ряде случаев, даже при наличии одинаковых классификационных признаков, предлагаются разные, иногда противоречивые критерии отнесения рисков к той или иной группе. В таких случаях аналитику следует руководствоваться здравым смыслом и собственным понимание проблемы.

С точки зрения источников возникновения риски делятся на систематические, которые определяются внешними обстоятельствами и не зависят от субъекта и обычно не регулируются им и несистематические, которые присущи конкретному субъекту и зависят от его состояния и определяются его конкретной спецификой. Этими рисками можно и нужно управлять.

Для учета оценки рисков разработан специальный инструментарий под общим названием «Анализ рисков». Построенные по проекту потоки денежных средств относятся к будущим периодам и носят прогнозный характер, поэтому наиболее важной частью анализа становится учет последствий недостоверности прогноза.

Любое инвестиционное решение, связанное с конкретным проектом, требует от лица, принимающего это решение рассмотрения проекта во взаимосвязи с другими проектами и с уже имеющимися видами деятельности предприятия. Для снижения риска желательно планировать производство таких товаров или услуг, спрос на которые изменяется в противоположных направлениях. Однако следует помнить, что диверсификация является лишь способом снижения несистематического риска. Систематический же риск посредством диверсификации сокращен быть не может [3].

Итак, в условиях рыночной экономики решающим условием развития субъектов в хозяйственной деятельности является эффективность вложения капитала в тот или иной инновационный проект. Принятие субъектом решения об инвестировании проекта обуславливается целями, которые он ставит перед собой.

Анализ инвестиционного решения основывается на оценке собственного финансового состояния и целесообразности участия в инвестиционной деятельности, определения

размеров инвестиций и источников финансирования, оценке будущих поступлений от реализации проекта.

Рыночные отношения предполагают многообразие объектов и форм инвестировании, в состав которых входят как капитальные вложения, так и финансовые инструменты.

В первые годы экономических реформ в России многие научные работы в области инвестиции уделяли внимание портфельным инвестициям (вложения в ценные бумаги). В результате и понятие «инвестиции» чаще сводилось к этой форме инвестирования. Кроме того, падение объемов производства и, как следствие, падение объемов капитальных вложений, снизило интерес инвесторов и ученых к этой сфере деятельности. Однако, важнейшим условием поступательного, стабильного развития экономики является воспроизводство основных фондов. Это объясняется тем, что для удовлетворения возникающих потребностей необходимы реконструкция, техническое перевооружение существующих основных фондов и создание новых, способных давать требуемую продукцию. Достижение этой цели возможно при наличии дополнительных ресурсов, капитала (инвестиций).

В настоящее время, после глобального мирового финансового кризиса, в России наблюдается рост объемов отечественного производства. Следовательно, возникает необходимость рассмотрения вопросов теории и практики реальных инвестиций и методологии оценки их экономической эффективности [2].

Эффективность использования инвестиций, их структура и масштабы в значительной степени влияют на результаты деятельности субъектов хозяйствования и национальной экономики в целом. В проблеме эффективности инвестиций главным является создание условий для интенсификации вложений в наиболее значимые виды деятельности, дающие быструю отдачу и, тем самым, являющиеся приоритетом экономики. Это будет позволять максимально увеличивать доходы предприятий, населения, бюджета. Следовательно, одним из важных современных этапов развития методологии инвестиционных проектов стало понимание необходимости учета доходности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В статье рассмотрен перечень проблем инвестиционного оценивания, проанализирована соответствующая ему база отбора наилучших проектных решений в соответствии с реализуемыми целевыми установками.

При оценке инвестиционного проекта важно оценивать не только его эффективность, но и эффективность альтернативных возможностей. При этом при сравнении этих

альтернатив необходимо учитывать не только их доходность, но и те риски, неопределенности, с которыми имеет дело инвестор, отдавая предпочтение тому или иному варианту.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал. – М.: Издательство «Экзамен», 2002.
2. Александров Р.С., Коснелов В.Л. Экономическая оценка инвестиций. – М.: Колос-Пресс, 2002.
3. Афанасьев А.М. Учет рисков и доходности альтернативных возможностей инвестирования при оценке эффективности инвестиционного проекта.//Аудит и финансовый анализ. – 2008. - №6.
4. Булевич Л.А., Строгов Д.В., Крайнова Л.К. Методы оценки эффективности инветиционных проектов. – М.: Университетская книга, 2002.
5. Виленский П.Л., Лившиц В.Н. Орлова Е.Р., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – М.: Дело, 2002.
6. Дасковский Д. Фактор времени при оценке эффективности инвестиционных проектов.//Экономист. – 2008. - №1.
7. Дриго М.Ф. Методология оценки экономической эффективности инвестиционных решений.//Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. - №1.
8. Липсиц И.В., Коссов В.В. Экономический анализ реальных инвестиций. – М.: Экономист, 2003.
9. Ример М.Н. и др. Экономическая оценка инвестиций, 2-е издание. – СПб: Питер, 2007.
10. http:/www.bigness.ru/articles/2009-09-01/prognoz/94849

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ МАЛОГО БИЗНЕСА. ОПЫТ РОССИИ

Романович Л. Г.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова,
Белгород, Россия,
roma-kons@yandex.ru

Резюме: *Россия, как и передовые зарубежные страны, развивается по инновационному пути. В статье рассмотрены экономические основы стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства: актуальные проблемы и стратегия развития науки и инноваций, понятие инноваций и инновационной деятельности, критерии малого предприятия, осуществляющего инновационную деятельность, а также вопросы теории и практики организации бизнес-инкубаторов. Автором проанализирован положительный опыт Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова в формировании на своей базе инновационного бизнес-инкубатора, осуществляющего инфраструктурную поддержку малых инновационных предприятий, созданных с участием студентов, аспирантов, докторантов и научных работников университета.*

Ключевые слова*: инновация, инновационная деятельность, малые инновационные предприятия, бизнес-инкубатор.*

ВВЕДЕНИЕ

В развитых странах сектор малого предпринимательства играет важную роль в социально-экономическом развитии и повышении уровня благосостояния населения, обеспечивает значительную долю валового внутреннего продукта и занятость населения. Малый инновационный бизнес в передовых зарубежных странах стал основным объектом инвестирования. Потребляя от 2 до 5% общего объема финансирования в научно-технической сфере, предприятия малого наукоемкого бизнеса создают до 50% крупных нововведений и являются лицензиарами почти 50% инноваций на мировом рынке. В наиболее развивающихся отраслях (информатика, электроника и др.) из общего количества действующих фирм малые предприятия численностью до 100 человек составляют свыше 80% [8].

Современная мировая социально-экономическая ситуация характеризуется: глобализацией производства и рынков, высокими темпами технологического развития и модернизации, повышенными требованиями к качеству товаров и услуг, введением единых международных стандартов качества. Но субъекты малого предпринимательства в массе своей не в состоянии реализовывать всю полноту управленческих функций. Особенно это касается ресурсного обеспечения на старте бизнеса и минимизации затрат на сервисные управленческие функции, такие как исследование рынка, поиск партнеров и заказов, информационное и правовое обеспечение и т.п. Поэтому малые предприятия

нуждаются в стимулировании и поддержке со стороны государственных и общественных структур[7].

Мировая практика сочетания мер и форм стимулирования инновационной деятельности малых предприятий разнообразна и обширна. Ряд экономически развитых государств, выбравших инновационный путь развития: США, Япония, государства ЕС сформировали определенный организационно-экономический механизм стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства. В последнее десятилетие также накоплен положительный опыт у Российской Федерации (РФ).

Большой вклад в изучение инновационных процессов и формирование теории инновационного менеджмента внесли такие ученые, как Й. Шумпетер, Г. Менш, А. Кляйнкнехт, Б. Твисс, А. Койре, Б. Санта, Ф. Валента, А. Левинсон, Н. Д. Кондратьев, Р. А. Фатхутдинов, Ю. В. Яковец и другие. Тем не менее, многие теоретико-методологические, а в особенности прикладные аспекты совершенствования организационно-экономического механизма стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства, на наш взгляд, разработаны недостаточно. В связи с этим исследование теоретико-методологических и научно-практических проблем совершенствования указанного механизма, а также международного опыта в этой сфере является весьма актуальным и имеет особую практическую значимость.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Актуальные проблемы и стратегия развития науки и инноваций

Задача формирования и актуализации предпосылок инновационного развития российских регионов относится к разряду стратегически важных, что связано с возрастанием роли инноваций как ключевого фактора современного социально-экономического развития. Как указывают экономисты, среди причин экономического роста высокоразвитых стран мира сегодня на долю научно-технического прогресса приходится 80-85%.

Характерной чертой современного мирового хозяйственного развития является переход ведущих стран к новому этапу формирования инновационного общества - построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Уникальные навыки и способности, умение адаптировать их к постоянно меняющимся условиям деятельности, высокая квалификация становятся ведущим производственным ресурсом, главным фактором материального достатка и общественного статуса личности и организации. Инвестиции в интеллектуальный (человеческий) капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов. Нематериальные активы занимают все большую долю в средствах фирм и корпораций. Интенсификация производства и использования новых научно-технических результатов предопределила резкое сокращение инновационного цикла, ускорение

темпов обновления продукции и технологий. По мнению аналитиков, в РФ переход на инновационную модель развития затягивается.

Проблемы обеспечения высокой инновационной активности и технологического прорыва в российской экономике во многом носят объективный характер и обусловлены серьезными структурными диспропорциями советской экономики, сложностью и длительностью формирования новой институциональной среды. Для обеспечения же высоких темпов и устойчивости роста необходимо осуществить инновационное обновление устаревших основных фондов и выпускаемой продукции, повысить конкурентоспособность отечественных товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках, осуществить переход к инновационному пути развития страны, как предусмотрено в Стратегии развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 года. В документе определено, что одним из главных факторов реализации стратегии является развитие инновационной инфраструктуры, обеспечивающей трансфер результатов сектора исследований и разработок в российскую и глобальную экономику, прежде всего путем стимулирования создания малых и средних технологических инновационных компаний [4].

Понятие инноваций и инновационной деятельности

Несмотря на наличие публикаций по инновационной проблематике, пока еще не все аспекты изучены глубоко. В частности, дискуссионной на современном этапе является тема формирования базовых универсальных определений «инновация» и «инновационная деятельность». Формирование организационно-экономического механизма стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства РФ и ее регионах происходит на фоне дискуссий экономистов, ученых, юристов о сущности базовых понятий: «инновационная деятельность», «инновация», которые до настоящего времени **не введены в нормативно-правовой оборот на федеральном уровне.** До настоящего времени отсутствует Федеральный закон «Об инновационной деятельности», который может ввести в нормативно-правовой оборот РФ понятия «инновация» и "инновационная деятельность".

В тоже время рядом субъектов РФ, например, Белгородской, Московской, Новосибирской, Томской, Саратовской, Тверской и другими областями введены понятия «инновация» и «инновационная деятельность» в нормативный оборот на региональном уровне.

Так, в соответствии с Законом Белгородской области, **инновационная деятельность** - вид деятельности, связанный с трансформацией идей (результатов научных исследований, разработок, опытно-конструкторских работ либо иных научно-технических достижений) в новый или усовершенствованный продукт, в новый или усовершенствованный технологический процесс, реализуемых в экономическом обороте, в том числе в области биоэнергетики и биотехнологий. **Инновация** - конечный результат творческого труда, получивший реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции, либо нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в экономическом обороте. **Субъекты инновационной деятельности** - физические лица, юридические лица независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, осуществляющие инновационную деятельность на территории Белгородской области [3].

Следует отметить о международном подходе к указанным определениям. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) является уникальным форумом, где правительства 30 демократических стран совместно работают над решением экономических, социальных и экологических проблем, порождаемых глобализацией. Странами - членами ОЭСР являются Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Республика Корея, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Швейцария и Япония. Комиссия Европейских сообществ принимает участие в деятельности ОЭСР.

«Руководство по сбору и анализу данных по инновациям (Руководство Осло)» - является основным методологическим документом ОЭСР в области инноваций как для стран, непосредственно участвующих в деятельности ОЭСР, так и ряда стран Восточной Европы, Латинской Америки, Азии, Африки, не являющихся пока членами этой организации.

В соответствии с главой 3 «Основные определения» Руководства Осло «**Инновация** - есть введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях». Минимальным признаком инновации является требование того, чтобы продукт, процесс, метод маркетинга или организации был *новым (или значительно улучшенным) для практики данного предприятия.* Это включает в категорию инноваций продукты, процессы и методы, которые предприятия создали первыми, и/или продукты, процессы и методы, заимствованные от других предприятий или организаций.

Инновационной деятельностью являются все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью. Некоторые виды инновационной деятельности являются инновационными сами по себе, другие не обладают этим свойством, но тоже необходимы для осуществления инноваций. Инновационная деятельность включает также исследования и разработки, не связанные напрямую с подготовкой какой-либо конкретной инновации. Общим признаком инновации является то, что она должна быть введена в употребление (внедрена). Новый или усовершенствованный продукт является введенным в употребление после того, как он появился на рынке. Новые производственные процессы, методы маркетинга или организационные методы являются введенными в употребление (внедренными) после того, как они стали реально использоваться в деятельности предприятия. **Инновационным предприятием** является предприятие, которое внедрило какую-либо инновацию за период времени, установленный при обследовании [5].

В связи с активной интеграцией РФ в мировое сообщество считаем целесообразным осуществить гармонизацию федерального и регионального законодательства с международным, определив единое понимание инновации, инновационной деятельности и других определений.

Критерии малого предприятия, осуществляющего инновационную деятельность

В Российском законодательстве под **малым предпринимательством** понимается предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами малого предпринимательства в соответствии с критериями Федерального закона № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года [1]:

- юридические лица, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%; средняя численность работников за год - не превышает 100 человек; выручка от реализации товаров (услуг) за год - 400 млн. рублей;
- физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и соблюдающие указанные критерии по численности и выручке.

Таким образом, в российском законодательстве под малым предприятием, осуществляющим инновационную деятельность понимается юридическое лицо, соответствующее критериям Федерального закона № 209-ФЗ, деятельность которого, связанна с трансформацией идей (результатов научных исследований, разработок, опытно-конструкторских работ либо иных научно-технических достижений) в новый или усовершенствованный продукт, в новый или усовершенствованный технологический процесс, реализуемых в экономическом обороте.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ

Понятие и суть бизнес-инкубатора

Эффективным средством снижения неудач в бизнесе, увеличения доли выживающего нового предпринимательства являются бизнес-инкубаторы - один из видов специализированной инфраструктуры, обеспечивающей поддержку малого предпринимательства наряду с технологическими парками, фондами, бизнес-центрами, учебными, информационными и другими обслуживающими структурами.

В Постановлении Правительства РФ от 22 апреля 2005 г. №249 «Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, введено следующее определение: бизнес-инкубаторы - организации, созданные для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг [2].

Можно привести еще несколько определений данного понятия.

Бизнес-инкубатор это:

- субъект инновационной инфраструктуры, созданный с целью образования новых предприятий, рабочих мест и экономического развития региона на основе комплексного метода организации инновационного процесса (Евразийский совет по стандартизации, метрологии и сертификации) [7];
- программа комплексной помощи вновь организуемым молодым предприятиям, нацеленная на их поддержку за счет создания благоприятных условий для их

становления и успешного развития (Национальная ассоциация бизнес-инкубаторов США) [6].

По данным Национальной ассоциации бизнес-инкубаторов США в мире в настоящее время работает порядка 4 тысяч бизнес-инкубаторов. Такого рода структуры есть в 67 странах, в том числе в США - 981 инкубатор, в Чили - 400, Германии - 380, Корее - 289, Японии - 269 и т.д. В большинстве экономически развитых стран (США, Германия, Италия, Китай, Финляндия и др.) бизнес-инкубаторы получают существенную государственную помощь, в некоторых из них приняты специальные законы, определяющие их статус и регламентирующие деятельность.

Основные цели, задачи и функции бизнес-инкубатора

Бизнес-инкубаторы в РФ начали возникать в период после 1991 года, опираясь на международный опыт, в рамках Морозовского проекта. Идеологом последнего была Академия менеджмента и рынка и несколько бизнес-инкубаторов, организованных на гранты США и Канады. По состоянию на начало 2011 года в РФ насчитывается порядка 100 бизнес-инкубаторов, что недостаточно для реализации поставленной цели - создания экономики, основанной на знании.

Создание бизнес-инкубатора может преследовать различные цели. Это содействие эффективному использованию научно-технического потенциала, создание новых рабочих мест (адекватных квалификации научных, инженерно-технических работников и специалистов), разработка и реализация инновационных проектов, оказание инвестиционной, финансовой и бизнес-поддержки, содействие охране окружающей среды, конверсии, реконструкции и реструктуризации промышленных предприятий. Бизнес-инкубатор может быть образован на базе высшего учебного заведения (вуза), научно-исследовательского института, научно-промышленной организации или группы организаций.

Приоритетными задачами бизнес-инкубатора являются:

- поддержка и обеспечение выживаемости вновь создаваемых и находящихся на ранней стадии развития малых предприятий путем предоставления на льготных условиях нежилых помещений, а также путем оказания комплекса сопутствующих бизнес-услуг коллективного пользования, услуг по приему посетителей и консультационных услуг по ведению бизнеса;
- создание новых рабочих мест;
- поощрение и обеспечение формирования и роста новых малых предприятий, продвигающих новые технологии и коммерциализирующих научные знания.

Бизнес-инкубатор выполняет следующие функции:

- предоставление в аренду помещений и обеспечение офисного обслуживания (помещение под офис, вспомогательные и производственные помещения, выставочные площади; обеспечение функционирования различных видов связи, наличие оборудования и оргтехники коллективного пользования; предоставление почтовых и секретарских услуг);
- комплексное и квалифицированное консалтинговое обслуживание субъектов малого предпринимательства на различных этапах развития;
- оказание консультативной помощи начинающим малым фирмам по экономико-правовым и технологическим вопросам;

- предоставление адресной методической и образовательной поддержки малым предприятиям;
- создание условий для расширения межрегионального сотрудничества малых предприятий

Одно из важнейших достоинств деятельности системы бизнес-инкубаторов - формирование стандартов профессионального бизнеса среди предпринимателей. Привить предпринимателям, на начальном этапе главным образом, борющимся за существование, устойчивую привычку к высоким профессиональным стандартам ведения бизнеса не просто. Бизнес-инкубаторы призваны приучить предпринимателей и руководящий состав малых предприятий к определенному стандарту оформления документов, к подготовке рекламных и презентационных материалов, к ведению переговоров с партнерами и обслуживанию клиентов на высоком профессиональном уровне. Превращая развивающийся малый бизнес из кустарного в профессиональный, бизнес-инкубатор закладывает основу формирования класса цивилизованных предпринимателей.

Особенности бизнес-инкубирования малых инновационных предприятий на базе вузов

В создании бизнес-инкубаторов заинтересованы вузы, а также органы центральной государственной власти, регионального и местного самоуправления, которые обычно выступают инициаторами проектов или активно их поддерживают в интересах развития региональных инновационных систем. Вузы получают эффективный механизм передачи технологий из науки в промышленность. Инкубатор - место реализации идеи ученых, преподавателей, аспирантов и студентов, инженеров и новаторов, а также предпринимателей. Часто меняется и учебный процесс, он становится рыночно-ориентированным, направленным на подготовку не просто инженеров, а инженеров-предпринимателей.

В настоящее время в РФ успешно функционирует целый ряд бизнес-инкубаторов, созданных в последнее десятилетие и оказывающих содействие в становлении сотням малых предприятий. Лидером среди них является инновационный бизнес-инкубатор Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова (г. Белгород). Основные цели инновационного бизнес-инкубатора университета:

- увеличение числа малых предприятий в сфере наукоемких технологий, созданных с участием студентов, аспирантов и научных работников на базе БГТУ им. В.Г. Шухова и повышение их устойчивости;
- активизация инновационной деятельности студентов, аспирантов и научных работников на базе БГТУ им. В.Г. Шухова;
- облегчение доступа малых предприятий к материально-техническим и другим ресурсам в сфере наукоемких технологий;
- формирование стандартов профессионального бизнеса среди субъектов малого предпринимательства.

Приоритетными организациями для оказания всесторонней поддержки в бизнес-инкубаторе на базе БГТУ им. В.Г. Шухова являются начинающие субъекты малого предпринимательства, занятые в сфере наукоемких технологий. Размещаясь в инновационном бизнес-инкубаторе, малые предприятия имеют возможность

осуществлять инновационную деятельность с использованием инновационных площадок на льготных условиях. Предприятия находятся в инновационном бизнес-инкубаторе 3 года и пользуются научно-консалтинговыми услугами на льготных условиях. По завершению 3-х лет - окрепшие предприятия покидают инновационный бизнес-инкубатор.

Сегодня участниками инновационного бизнес-инкубатора являются 39 малых предприятий, в том числе 19 созданы в рамках Федерального закона 217-ФЗ. Эти предприятия осуществляют деятельность в области энергосбережения, нанотехнологий, IT и информационных технологий, создания новых материалов и оборудования: «БетонПроект», «Инновационные технологии и оборудование машиностроения», «Ростехкерам», «НПП Аналитсистемы», «Рецикл-Интех», «НТЦ Современные интегрированные методы автоматизации», «ФИТ-Интеллект», "БелСилика" и другие. По данным Минобрнауки РФ по показателю развития малых инновационных предприятий БГТУ им. В.Г. Шухова занимает 3-е место по РФ. В уставный капитал указанных предприятий внесены права на использование интеллектуальной собственности университета: изобретений, полезных моделей, программ ЭВМ.

Также малые инновационные предприятия получают научно-консалтинговую поддержку в рамках проекта «Бизнес-центр» и обучаются основам инновационного предпринимательства в «Школе обучения предпринимательству в сфере высоких технологий».

Таким образом, инновационный бизнес-инкубатор БГТУ им. В.Г. Шухова стал важнейшим объектом инфраструктурной поддержки инновационной деятельности в Белгородской области и РФ.

По нашему мнению, положительный опыт бизнес-инкубирования на базе БГТУ им. В.Г. Шухова может быть полезен другим регионам РФ, а также зарубежным государствам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".

2. Постановление Правительства РФ от 22 апреля 2005 г. N249 "Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства".

3. Закон Белгородской области от 1 октября 2009 г. N 296 "Об инновационной деятельности и инновационной политике на территории Белгородской области".

4. Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 года [утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике Протокол от 15 февраля 2006 года №1].

5. Руководство Осло «Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям». Третье издание. Опубликовано по соглашению с ОЭСР, Париж / Русское издание

осуществлено государственным учреждением "Центр исследований и статистики науки" [ЦИСН] Минобрнауки РФ, 2010.

6. Доклад президента Национальной ассоциации бизнес-инкубаторов США Даны Аткинс на Международной конференции "Взаимодействие малого и крупного бизнеса" (7-9 июня 2004 г., Москва).

7. Романович, Л.Г. Совершенствование организационно-экономического механизма стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства: монография / Л.Г. Романович, А.А. Рудычев, В.В. Выборнова.- Белгород: БГТУ, 2009.- 104с.

8. Романович, Л. Г. Международный опыт стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства: монография / Л.Г. Романович (Российская Федерация), Е. Рошковану (Республика Молдова), М. Винокурова (Республика Молдова).- Белгород: БГТУ, 2010.- 151 с.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА РУБЕЖОМ И В РОССИИ

Романович М.А. [1], Рудычев А.А. [2]
Белгородский государственный технологический университет им.В.Г.Шухова,
Белгород, Россия
maleti13@yandex.ru

Аннотация: *Венчурное инвестирование является эффективной формой финансирования инновационной деятельности, поэтому создание венчурных сетей на основе эффективного партнерства малых, крупных предприятий, финансовых институтов и государства - важная задача развития экономики зарубежных стран и России.*

Автором рассмотрена сущность венчурного инвестирования: специфические особенности венчурного инвестирования, преимущества венчурного бизнес и организационные формы венчурного инвестирования.

Проанализирован положительный опыт венчурного инвестирования в инновационные компании за рубежом и в России.

Ключевые слова: *инновационные предприятия, венчурное инвестирование, венчурный бизнес, рисковое финансирование, венчурные фонды, бизнес-ангелы.*

Введение

В современных условиях интенсивного научно-технического развития во всем мире пристальное внимание уделяется разработке и освоению нововведений, обеспечивающих прогресс в обществе. Исключительную важность развития венчурной составляющей бизнеса доказывает тот факт, что большая часть открытий и изобретений в высокотехнологичных областях сделана за счет венчурного капитала и венчурных предприятий. Вследствие этого многие экономически развитые государства, осознавая важность инновационных разработок, идут по пути создания экономических механизмов, содействующих внедрению в производство новейших достижений научно-технического прогресса. Одним из таких механизмов является развитие венчурных предприятий. В этой связи, выбранная тема, несомненно, является актуальной.

Венчурный капитал является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности, поэтому создание венчурных сетей на основе эффективного партнерства малых, крупных предприятий, финансовых институтов и государства - важная задача развития экономики страны. Именно развитие данного перспективного направления может помочь России обеспечить лидирующие позиции среди ведущих мировых держав. Основываясь на положительном международном и отечественном опыте финансовой поддержки инновационного предпринимательства, считаем целесообразным активное внедрение в регионах России механизма венчурного инвестирования.

Сущность венчурного инвестирования

Специфические особенности венчурного инвестирования

Особенность финансирования предприятий в сфере инноваций состоит в том, что инвестиции необходимы на всех этапах его развития. Даже на самом начальном этапе, когда у предприятия нет практически ничего, кроме самой идеи, собственных средств учредителей оказывается недостаточно, и возникает необходимость в инвесторах, поверивших в инновационную идею и готовых рискнуть. Инвестиции венчурного капитала сопряжены с длительными сроками вложений, относительно высоким коммерческим риском и, соответственно, потенциально более высокими доходами. Исходя из мировой практики, эти средства должны вкладываться в основном в уставный капитал вновь созданных малых и средних предприятий, ориентированных, как правило, на создание новых технологий или наукоемких продуктов. Так, например, за рубежом большинство ведущих компаний в области компьютерных техники и технологий, таких как Microsoft, Intel, Apple Computers, Sun Microsystems, на этапе их возникновения были профинансированы именно венчурными фондами [3, с.139]. Целесообразность венчурного инвестирования вытекает из положительных особенностей, отличающих венчурное инвестирование от банковского и инвестирования стратегического партнера (табл.), что определяет его преимущества. Разделение совместных рисков между венчурным инвестором и предпринимателем, длительный период совместной деятельности и открытое декларирование сторонами своих целей на самом начале общей работы - слагаемые вполне вероятного общего успеха. Однако этот успех не является гарантированным. Именно такой подход представляет собой основное отличие венчурного инвестирования от банковского кредитования или стратегического партнерства.

Таблица

Специфические особенности венчурного инвестирования

Источники финансирования	Банки	Стратегические партнеры	Венчурное инвестирование
Инвестиции в акционерный капитал	-	+	+
Кредиты	+	-	+
Долгосрочные инвестиции	+	+	+
Рисковый бизнес	-	-	+
Участие инвестора в управлении фирмой	-	+	+

Таким образом, в сравнении с банками и стратегическими партнерами, венчурное инвестирование сосредотачивает в себе все 5 источников финансирования, являющихся важными для инновационного предпринимательства и учитывающих его специфику:

1. Венчурное инвестирование строится по принципу «одобрения риска». Это означает, что вкладчики капитала заранее соглашаются с возможностью потери средств при неудаче финансируемого предприятия в обмен на высокую норму прибыли в случае ее успеха.

2. Этот вид инвестирования предполагает долгосрочное инвестирование капитала (исходя из международного опыта - от шести до десяти лет).

3. Рисковое финансирование размещается в виде паевого взноса в уставный капитал венчура. Вновь учреждаемые предприятия, как правило, пользуются юридическим статусом партнерств, а вкладчики капитала становятся в них партнерами.

4. При данном инвестировании может использоваться и кредитование.

5. Особенностью рисковой формы инвестирования является высокая степень личной заинтересованности инвесторов в успехе нового предприятия. Это вытекает как

из высокой рискованности проекта, так и из статуса совладельца учреждаемого вунчура, поэтому рисковые инвесторы часто не ограничиваются предоставлением средств, а оказывают различные консультационные, управленческие и прочие услуги. При данной форме инвестирования средства, как правило, предоставляются предприятию на безвозвратной, беспроцентной основе, не требуется и обычного при кредитовании обеспечения. Переданные в распоряжение венчурного предприятия ресурсы не подлежат изъятию в течение всего срока действия договора. Величина прибыли определяется разностью между курсовой стоимостью принадлежащей рисковому инвестору доли акций фирмы - новатора и суммой вложенных им в проект средств. Эта доля оговаривается в заключенном контракте. По существу финансовое учреждение становится совладельцем предприятия - новатора, а предоставленные средства - взносом в уставный капитал предприятия, частью собственных средств последнего.

Преимущества венчурного бизнеса

Венчурные предприятия - фирмы, занятые разработкой научных идей и превращением их в новые технологии, продукты и созданные с целью апробации, доработки и доведения до промышленной реализации «рисковых» инноваций.

Для создания в регионах такого рода предприятий необходимы следующие составляющие:

- инновационная идея нового изделия, технологии;

- общественная потребность в новых изделиях, технологиях;

- предприниматель, готовый на основе предложенной идеи организовать венчурную фирму;

- рисковый капитал для финансирования.

По результатам анализа зарубежной и отечественной экономической литературы можно выделить преимущества венчурного бизнеса:

1. Венчурный капитал направляется в малые высокотехнологичные предприятия (венчурные предприятия), ориентированные на разработку и выпуск новой наукоемкой продукции.

2. Финансирование новых высокотехнологичных предприятий производится на длительный срок. Денежные средства не возвращаются венчурному вкладчику до завершения жизненного цикла компании.

3. Венчурный капитал направляется на поддержание нетрадиционных (новых, оригинальных) фирм, что, с одной стороны, повышает риск, а с другой - увеличивает вероятность получения сверхприбылей.

4. Венчурное инвестирование - это своеобразное предоставление предприятиям взаймы определенного объема средств, долгосрочного кредита без получения гарантий.

5. Взаимный интерес основателей компании и инвесторов в успешном и динамичном развитии нового бизнеса связан не только с вероятностью получения высоких доходов от венчурных фирм, но и с возможностью стать участником создания новой прогрессивной технологии.

Организационные формы венчурного инвестирования

Источники рискового финансирования разнообразны. Согласно определению министерства торговли США к рынку венчурного капитала можно отнести любой источник средств, предлагающий деньги мелким фирмам, ориентирующимся на разработку новых технологий. Это могут быть банки, частные лица и инвестиционные компании малого бизнеса, страховые компании, пенсионные фонды. В формировании венчурных фондов принимают участие органы власти штатов и муниципалитетов, иностранные вкладчики, отдельные лица, филантропические фонды. Капитал для инвестиций предоставляется корпоративными (коллективными) и индивидуальными венчурными инвесторами. Основную часть корпоративного сектора составляют независимые венчурные фонды (компании, фирмы), обычно представляющие собой партнерства. Участниками таких партнерств могут быть как юридические, так и физические лица. Часто венчурные фонды создаются как аффилированные (дочерние) структуры отдельными банками и страховыми компаниями. Такие фонды осуществляют инвестиции в интересах внешних инвесторов либо клиентов материнской компании. Помимо венчурных фондов, в корпоративном секторе представлены венчурные фирмы, образованные нефинансовыми промышленными корпорациями как филиалы, осуществляющие инвестиции в интересах материнской компании. Такие фирмы получили название "прямые инвесторы" или "корпоративные венчурные инвесторы". Индивидуальный сектор венчурного бизнеса представляют частные инвесторы, "бизнес-ангелы". Наиболее важна роль "бизнес-ангелов" на самых ранних стадиях зарождения и формирования компаний - стадий "посева" и "старта", т.е. когда компания готовится к выводу своего продукта на рынок. Все перечисленные выше источники инвестиций присутствуют в том или ином объеме в венчурном бизнесе любой страны.

Опыт венчурного инвестирования в инновационные компании за рубежом и в России

Зарубежный опыт венчурного инвестирования

Несомненный интерес представляет положительный опыт венчурного инвестирования инновационной деятельности зарубежных государств, который получил широкое распространение на Западе в 80-90-х годах XX в. В частности, в США всплеск активности с акциями венчурных предприятий произошел после снижения ставки налога на прирост капитала в результате операций с ценными бумагами с 49,1% (1969 год) до 20% (1980 год). В 1996 году объем инвестиций венчурного капитала в США составил $6 млрд., в Европе - $8 млрд. [4,с.236]. По данным Library House, исследовательского центра в Кембридже, в 2006 году инвестиции венчурного капитала в Китай составили $2,9 млрд. Это позволило Китаю обойти Британию ($2,8 млрд.) и занять второе место в мире. Лидером по-прежнему являются США - $28,4 млрд. [1] Главные рычаги воздействия правительства на венчурное предпринимательство - формирование законодательства и финансовое стимулирование венчурного предпринимательства. Финансовое стимулирование заключается в вырабатываемых правительством различных схем финансирования венчурных предприятий применительно к разным этапам их развития и в разных формах организации, грантов, льгот, гарантий под банковские кредиты и т.д. Например, в Великобритании для финансирования стратегически важных наукоемких проектов применяется схема "универсальный вызов", в соответствии с которой, создается специальный фонд в сумме 20 млн. фунтов стерлингов, образуемый за счет средств бюджета и на такую же сумму за счет средств двух благотворительных организаций. Университеты подготавливают бизнес-планы реализации проектов, в которых обосновывают возможность получения из указанного фонда до 10 млн. фунтов стерлингов. Решение о распределении средств фонда принимает специальное жюри. На начальных этапах развития венчурных предприятий правительство может брать на себя часть затрат в форме предоставления различных грантов. Гранты могут выдаваться на операционные расходы, на оценку проекта, на прямую поддержку руководства венчурного предприятия. В США регулированием инновационной деятельности занимаются государственные структуры как Американский научный фонд, НАСА, Национальное бюро стандартов и министерство обороны, пользующиеся для этой цели исключительно бюджетными средствами, а также Национальный центр промышленных исследований, Национальная академия наук, Национальная техническая академия и Американская ассоциация содействия развитию науки, привлекающие около 50% средств от частных фирм и организаций. [7] Государство стимулирует создание венчурных фондов и исследовательских центров, наиболее эффективные из которых по представлению Национального научного фонда могут первые пять лет полностью или частично финансироваться из федерального бюджета. Также в ряде западных стран действуют различные государственные программы, направленные на стимулирование

венчурных инвестиций и развитие венчурного предпринимательства. В Великобритании действующая с 1993 года программа "Предвидение" предусматривает совместное с частной промышленностью определение перспективных рынков и технологий на ближайшие 10-20 лет, а также мероприятий, необходимых для сохранения международной конкурентоспособности страны. В Израиле катализатором для венчурной индустрии стала правительственная программа Yozma с общим объемом финансирования $100 млн. Спустя семь лет после начала ее реализации в 1993 году в Израиле действовало свыше 100 венчурных фондов, в управлении у которых находилось около $10 млрд. Созданная в рамках программы государственная инвестиционная компания Yozma выступала как "фонд фондов". Ее капитал был вложен в десять вновь созданных инвестиционных фондов. В каждом случае пакет акций, принадлежавших правительству, составлял не более 40%, что оставляло контроль над фондами в частных руках. При этом инвестированные правительством $100 млн. обеспечили привлечение в венчурную индустрию около $150 млн. средств от частного сектора, которые и положили начало многомиллиардным оборотам нынешнего венчурного бизнеса Израиля. Все это привело к бурному росту венчурной индустрии в Израиле. Конечными результатами реализации программы Yozma стали резкий рост инновационной активности и расширение экспорта высокотехнологичной продукции из Израиля. Общее число ежегодно создаваемых в Израиле новых компаний, использующих новые технологии, выросло с 300-350 в 1993-1994 годах до 1000-1500 в 1999-2000 годах. Объем высокотехнологичного экспорта увеличился с $2,2 млрд. в 1991 году до $11 млрд. в 2000 году. К 2004 году в экономику Израиля поступило около $9 млрд. венчурных инвестиций, и страна стала третьей в мире по представительству на NASDAQ - внебиржевой рынок ценных бумаг в США. [2] В Индии в результате инвестиций и поддержку венчурного бизнеса и области производства программных продуктов в начале 1990-х годов был получен огромный экономический эффект. Годовой объем мирового рынка программных услуг уже сейчас достиг примерно 140 млрд. долл. Еще одним удачным примером создания государством программы поддержки венчурного бизнеса стало принятие Конгрессом США в 1958 году решения о начале реализации программы "Инвестиционная компания малого бизнеса" (SBIC). [5]

Механизм сотрудничества между научно-исследовательскими организациями и частными компаниями

Разработаны различные схемы сотрудничества между научно-исследовательскими организациями и частными компаниями: схема венчурного траста и схема бизнес-ангелов. К трастовым венчурным компаниям относятся компании, располагающие незначительной недвижимостью, иногда предоставляемой государством или университетом, и инвестирующие в год не менее 10 млн. фунтов стерлингов. Для физического лица, вкладывающего свои капиталы в траст, снижается налоговая ставка на доходы. Если же это лицо вкладывает свои средства более чем на 5 лет, то оно вообще

освобождается от налогов. Применительно к трастовой схеме, правительство определяет виды деятельности, не подпадающие под налоговые льготы. Сюда, к примеру, относится строительство гостиниц. Трастовые компании могут вкладывать в один проект до 1 млн. фунтов стерлингов. В среднем они вкладывают в проект 0,5 млн. фунтов стерлингов. Владельцы траста не должны обладать более 10 процентами акций компании. Траст образуется путем объединения физических лиц, затем он привлекает вкладчиков в свою организацию и рекламирует свои услуги. В настоящее время трасты привлекли 350 млн. фунтов стерлингов, вложили в венчурные предприятия около 50 млн. Другая схема льгот разработана для инвестирования предприятий, не котирующихся на официальной фондовой бирже. Указанные предприятия должны обладать активами не более 20 млн. фунтов стерлингов. Их основная деятельность не должна быть связана с недвижимостью. Физическое лицо, бизнес-ангелы могут вкладывать в такие компании до 150 тыс. фунтов стерлингов в год. Если эти средства вкладываются на срок до 5 лет, они облагаются по процентной ставке до 20%, если сверх 5 лет, то, как отмечалось, полностью освобождаются от налога. Как правило, бизнес-ангелы вкладывают в компании от 50 до 80 тыс. фунтов стерлингов. Указанные выше налоговые льготы предусмотрены в разделе налогового кодекса о венчурном капитале, в законе о бюджете и в законе о финансовых услугах. Стоит отметить, что бизнес-ангелы играют весьма значительную роль в развитии венчурного предпринимательства. В 2005 году в США инвестиции около 300 тыс. бизнес-ангелов составили $30 млрд. По данным Европейской ассоциации бизнес-ангелов (EBAN), в 2005 году в Европе насчитывалось более 220 сетей бизнес-ангелов, общее число членов которых превышает 125 тыс. Количество же потенциальных бизнес-ангелов в Европе, по данным EBAN, превышает число активных в 10 раз. [7]

Опыт развития венчурного инвестирования в России

Рассматривая особенности отечественной экономики, следует учитывать, что первые венчурные фонды в РФ были созданы в 1994 году по инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), который выделил средства на финансирование акционерного капитала, оформленного в виде 11 региональных фондов венчурного капитала (РФВК). Также средства в виде безвозмездных ссуд на техническую помощь управляющим компаниям выделили западные страны. Капитализация РФВК составила около $50 млн. на фонд: 60% - на инвестиции, 40% - содержание управляющих компаний. На наш, взгляд, данную структуру распределения инвестиций нельзя назвать эффективной. В 1995 году десять управляющих компаний РФВК учредили Российскую ассоциацию венчурного инвестирования (РАВИ). Возникнув в период структурного экономического кризиса и практически отсутствия необходимых условий для венчурного финансирования, фонды оказались далекими от западных образцов. По распоряжению Правительства РФ от 10.03.2000 № 362-р "Об учреждении Венчурного инновационного фонда" был создан первый "фонд фондов" - Венчурный инновационный фонд с капиталом в 100 млн. руб., задача которого - помочь создать региональные и отраслевые

фонды с российским и западным капиталом. Основным результатом его деятельности стало участие в создании "Инновационного венчурного фонда аэрокосмической и оборонной промышленности" со стартовым капиталом в размере $10 млн. [6] В настоящее время общее количество венчурных фондов в России порядка 80-ти. Совокупная капитализация действующих фондов составляет более $3 млрд. Помимо роста количества фондов и их совокупной капитализации можно наблюдать и изменение структуры инвестиций: по сравнению с докризисным периодом наблюдается рост инвестиций в сферу услуг и высокотехнологичные проекты. [8] Сейчас в России венчурный бизнес начинает развиваться, но для обеспечения технологического прорыва требуются более высокие темпы развития. [6] По мнению экономистов, сдерживающими факторами являются: мировой экономический кризис, высокие темпы инфляции, упор на краткосрочные инвестиции, слабая юридическая и судебная база, недостаточные налоговые и другие стимулы. Но именно в России развитие данного направления является актуальным по следующим причинам:

1. Россия имеет значительный научно-технический и инновационный потенциал, позволяющий обеспечить научно-технологический прорыв в сфере новых знаний и технологий;

2. В России генерируется огромное количество инновационных идей;

3. Значителен объем частного капитала.

Признавая важным значение зарубежных инвестиций для подъема национальной экономики, считаем, что стратегически более важным направлением является развитие собственной индустрии рискового капитала. Все больше российских предпринимателей, увлеченных перспективами отечественных технологий, выбирают в качестве инструмента для инвестиций именно высокотехнологичный сектор. Они готовы рисковать и с энтузиазмом осваивают новый бизнес. Правильное направление выбрало и государство, поощряя программы по коммерциализации на базе университетов, ведущих исследовательских центров. В университетах на технических специальностях вводятся экономические и маркетинговые дисциплины, направленные на формирование предпринимательских навыков у студентов. Например, в Белгородском государственном технологическом университете им. В.Г. Шухова ведется подготовка инженеров по специализации «Инновации и трансфер технологий в строительном материаловедении, производится повышение квалификации руководителей и специалистов промышленных предприятий. Представляется целесообразным изучение и использование положительного опыта государственной поддержки венчурного бизнеса в экономически развитых государствах и создания в России эффективного механизма венчурного инвестирования инновационной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Венчурный капитал идет в Азию - http://www.innovbusiness.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=8425

2. Как они стимулируют // Приложение к газете "Коммерсантъ" - 2005.- No215.

3. *Кирьяков, А.Г.* Основы инновационного предпринимательства - Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.

4. *Лапыгин, Ю.Н.* Инвестиционная политика - М.: Кнорус, 2005.

5. Новые формы инвестирования инновационной деятельности : Межвузовский научный сборник / Саратовский государственный технический университет; Под ред. А. Н. Плотникова. - Саратов : Изд-во Саратовского ГТУ, 2004. - 175 с.

6. *Романович, Л.Г.* Совершенствование организационно-экономического механизма стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства: монография / Л.Г. Романович, А.А. Рудычев, В.В. Выборнова.- Белгород: БГТУ, 2009.- 104с.

7. РАВИ - Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования - http://www.rvca.ru/rus/.

8. Финансирование инновационной деятельности // В России растет количество венчурных фондов - http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_66C2E2DA-A0D1-4521-ABD7-11342019C6F9.html

PROBLEMS OF THE WORKERS' MOTIVATION IN AN ORGANIZATION

Suzana Pajić, Faculty for Education of Executives, suzana.pajic@fpsp.edu.rs, Jevtić Dorijan, Blanuša A.

Abstract. *People enter organizations as clever, educated individuals, full of energy and a wish to be different from the others. According to surveys, up to their thirties, only a small percentage of these people succeed, while the rest of them spend their time thinking about what happened to them over the weekend, believing that the time would come for them to show their capabilities. They often lose dedication, the feeling of a mission and the thrill with which they commenced their work. Organizations get so little of their energy and nothing of their spirit. Recently, a Gallup's survey has established that the majority of American workers – 55% are not enthusiastic about their work. The question remains why is it so if we know that the majority of people is motivated to create and work and that labor created the man, and it also enabled his survival. Certainly, people differ from one another in their basic motivational urge. The motivational level varies both among people, and with the same person in different situations. As we know managers operate business through other people. They bring decisions, share resources and direct activities of the others with the intention to achieve objectives. It seems that the employees' motivation depends to a large extent on the management. The management is the one that has to make a job more interesting, reward and give support for the growth and development of employees, and with the aim to achieve as big as possible competitive advantage. This work demonstrates some problems concerning the employees' motivation, and with the aim to increase their performance in organizational systems.*

Keywords: *the motivation, management, employees.*

INTRODUCTION

The development of good interpersonal relations among managers is closely connected with the need of organizations to attract and keep highly productive workers, who have the key role in attaining the competitiveness on the market. Regardless of the conditions on the labor market, there are always only few top workers. Companies which are renowned for being places where it is good to work have great advantage. Surveys of those employed in Western Europe countries have established that salary and special benefits are no longer the main reasons why people like their job and continue to work for their employer. By far the most important thing is the quality of work and the support given by the work surroundings. Given that managers operate their business through other people, they have to have good interpersonal skills in communicating, motivating and delegating. So, managers with good interpersonal skills will

probably make the work surroundings more agreeable, which facilitates employment and retaining of highly qualified and specialized people. It is not possible to control knowledge workers, i.e. "white collars", as Peter Drucker puts it. They have to be motivated. These workers have to perceive that the purpose is more important than their personal profit. In order to succeed in retaining long-term health of their organizations, managers have to broaden their knowledge. Technical skills are important, but understanding the philosophy of human nature is a prerequisite for the progress and development of any organization.

Some misconceptions of the management about employees

In a business practice, inexperienced managers often regard unmotivated workers as lazy and uninterested for the performance of work and work tasks. That labelling implies that the person is always lazy and unmotivated. This claim is not correct for two reasons. Generally, people are not lazy, and "laziness" is more the function of a situation than it is an essential trait of an individual. Therefore, a man is insufficiently motivated for certain actions or inactions, i.e. behavior, rather than being lazy, prone to inaction and manipulation with working time and work in general. This conclusion is also confirmed by the results of the survey.[94] Today many people suffer from a different illness – they are overemployed, they work too much and they suffer from overstrain. It is obvious that throughout history a man has never officially worked less, i.e. that his official working time is today the least since the beginning of his existence. On the other hand, data indicate that a man has never unofficially worked more, i.e. after the working time, than today. So, managers incorrectly conclude that employees are lazy on the basis of observing some of their workers, because those same people are often very diligent in some activity or more activities out of work. People have different groups of needs.[95] Unfortunately for employers, work is often ranked low in its ability to satisfy the needs of an individual. Thus, the same worker who flees from responsibility at work, maybe obsessively repairs his old car, perfects his bowling skills or sells Amway products over the weekend. Very few people are always lazy. They only vary according to activities they like doing most. And given that the work is not important to everybody, it may seem that people are lazy. Managers often treat all employees in the same way. In the broadest sense we can say that all people are equal, according to their anatomical and physiological components. Also it is true that all people have values, attitudes, things they like or dislike, objectives etc. But, individual differences divulge much more.[96] People are different according to their intelligence,

[94] E. E. Lawler III, Motivation in Work Organizations (Belmont,CA: Brooks/Cole, 1973.)

[95] K. A. Kovach, ,, What Motivates Employees? Workers and Supervisors Give Different Answers,, Business Horizons, 1987., p. 61.

[96] M. D. Dunnette. L. M. Hough, Handbook of Industrial & Organizational Psychology, 2. izd.,sv.1. Polo Alto: Consulting Psychologists, 1990, p. 223-82.

personalities, capabilities, ambitions, motivations, values, priorities, expectations and the like. Unless the mangers pay attention to the differences among employees, they have less chance to retain those workers who contribute, to a greater extent, to the success and development of the company. Certainly, it is a great injustice to treat the same people differently, but it is even greater injustice to treat different people equally.[97] Abandoning capable and diligent co-workers, and their replacement with the new ones, can cost the company a lot, depending on how developed the enterprise is and whether the new employees are able to fully replace their predecessors. For instance, a human resources firm "Development Dimensions International" has calculated that the replacement of a manager or a professional in a successful company can cost the same company up to $ 108,000 including the costs of interviews, their travel expenses, advertising, training of the chosen candidates, and missed opportunities. Finally, who guarantees that the newly arrived individual will fit in the company's organizational culture, whether he will be accepted by other employees and whether he will finally accept the business philosophy. Managers have to find ways to discover who the best workers are, reveal what they want, see to it that they get what they want and make sure that even the employees realize that they mainly get things they have wanted and expected, because a large number of surveys indicates that the worker who gives his maximum at work is five times more valuable for the company than an average worker.[98]

What do employees want?

Money is rarely a primary motivator to workers, especially in the companies of developed countries, where minimal existential conditions are provided. That was confirmed in a survey where 1,500 workers from the USA participated. They cited five important factors which are vital for their motivation, and those were:

- Learning and the choice of tasks. Employees appreciate learning opportunities when they can develop skills which will increase their value on the work market and they want the possibility of choosing work tasks whenever it is possible.
- Flexible working hours and free time. Employees appreciate their time and their free time. The flexibility of working time will enable better harmonization of personal and working obligations.

[97] More about the above quoted in Z. Radosavljević and others, Management in Modern Business, ''Centre for Education of Executives and Consulting'', Belgrade, 2007.

[98] http://www.profitmagazin.com/izdanja/broj-4.

- Gratitude. People like to feel that they are needed and that their work is esteemed. Despite this, employees say that they rarely get thanks for their work from their supervisors.
- More autonomy and authority at the work place. More autonomy and authority means to employees that the organization trusts them so that they can work independently and without others' approval.
- Time spent with a manager. When managers spend time with employees, two things happen. First of all, since manager's time is precious, in this way employees get recognition and importance. Secondly, when the manager listens to the complaints of employees, responds to their questions and gives them some advice, he at the same time gives them support.

Respondents said that money was also important, but only after above stated items.[99]

So that money could motivate someone, certain conditions have to be fulfilled. Firstly, money has to be important to a person. Individuals with strong need for achievement, are inwardly motivated. Money would have a minor influence on those people, because they value more some other parameters, as for example working hours, the possibility of promotion, interpersonal relations, the possibility to express themselves, etc. Secondly, the person has to regard money as a real reward for the job he or she performs. Unfortunately, in the majority of organizations good work and salary are in weak correlations. Salary increases are more often determined on the basis of factors like: experience, a standard for salaries in a community or the profitability of the company. Thirdly, marginal amount of money received for a job the person has to regard as significant. Surveys show that increases for merit should be at least 7% of the basic salary so that employees would think of them as a motivator. Unfortunately, recent surveys indicate that the average increases for merit range from only 3.9 to 4.4%.[100] Money can motivate people but does it motivate the majority of employees within work force? From the above stated survey we can say that the answer to this question is no.

What really motivates employees?

In a study which was recently carried out in America, more than 600 managers from over twenty companies were invited to rank the impact of five factors which influence work, and which are usually regarded as significant, in motivation and workers' emotions: recognition,

[99] B. Nelson, What Do Employees Want? ABA Bank Marketing, 2003., p. 9-10.

[100] S. Robbins, T. Judge. Organisational Behaviour. Pearson Prentice Hall, 2007., p. 215.

stimulation, mutual support, support for promotion and clear objectives. Recognition for good work (either publicly or personally) proved to be number one.[101]

However, these managers are not right.

After many years of research which have, from day to day, followed work activities, emotions and the level of motivation of hundreds of workers who work in different sectors, a conclusion has been reached that the primary factor of a motivation is progress. This is the factor that the above mentioned managers ranked in the last place. During those days when workers have the feeling that they make progress at work or when they get support which helps them to overcome obstacles, their emotions are the most positive, and the prime mover of success on the highest level. During those days when they feel that they do not make progress or encounter hardships at work, their mood and motivation are the lowest. The key of motivation is in the arms of managers. Managers have a significant influence on the events which facilitate or stimulate progress. They can set reasonable objectives, sources and stimulus, and they can protect their people from unimportant demands, or they can fail to do that. Management should avoid hindering progress by autocratically changing objectives with their indecisiveness or keeping resources. Negative events usually have a bigger influence on people's emotions, on their perception and motivation than positive ones, and there is nothing more demotivating than failure. Unlike world practice where a large number of surveys has been carried out and a lot has been done on the employees' motivation, in Serbia very little has been done today on the issue of motivation. Unions in enterprises used to be in charge of employees' motivation in Serbia and they successfully motivated workers with affordable prices of winter stores and pork halves as well as a cheap vacation paid in installments in work resorts. Today the situation is rather different, since the unions in companies either do not exist or their role is minor, therefore the employees' motivation mainly depends on good will of employers. The employer in Serbia has advantage with the mere fact that the rate of unemployment is high, and so a worker, if he is not motivated and satisfied with the current conditions, can easily be "replaced". Those rare shiny examples of at least some work on the employees' motivation are most often successful Serbian companies with majority foreign capital which strive to apply methods of motivating employees used all around the world. Those are most often minor conveniences for the employees.[102] Surveys carried out in Serbia also indicate that high salary is not the most important factor for the motivation but job security and regular salary and then social factors, like the relationship with colleagues, the organization which does not have too many conflicts, good relationships with the executive, respect, etc.

[101] T. Amabile. S. Kramer. What Really Motivates Workers? Harvard Business Review. January-February. 2010. p. 44-46.

[102] Source: Enterprise www.vibilia.rs

Implications for managers

People are not machines, i.e. robots. The need for respect and recognition are some of fundamental human needs. It should not be specifically explained in what way the satisfaction of such needs will significantly prompt employees to perform their tasks and also to correct their own mistakes. The easiest thing a man can do is to disable his employees by bringing into question their work place when they make a mistake, and at the same time not giving them recognition in a situation when they perform their work satisfactorily. Instead of commanding and controlling, the management should know what their employees need. Today we are aware of the fact that authoritarian management destroys the dignity of the employees and has a negative influence on the motivation.[103] The management has to broaden its knowledge about what people want and what they are in pursuit of, which can be seen in the following scheme:

Human beings avoid	Being nothing (rather than something)	Being a funny figure controlled by others
Being manipulated	Not being esteemed	Being given orders
Being dominated	Not being respected	Being compelled to do something
Being humiliated	Not being afraid of	Being maltreated
Being assessed by others	Not being taken seriously	Being controlled

The table shows what people, that is employees avoid, i.e. what they prefer. They strive to be: the moving force, to have the right to self-determination, to be masters of their own destiny, to be able to make plans, carry them out and make progress, i.e. meet their life and work objectives. It is in the nature of a man to be an active participant of the events in the company, i.e. everybody wishes to be esteemed, to be a personality who will have the possibility to express his or her generic capabilities, and not to be treated as a thing.

In their supervising processes managers should bear in mind the following:

[103] A. Maslov. Psychology in management. Adizes. Novi Sad 2004.

- **Recognize individual differences** Managers have to be sensitive when recognizing individual differences. Employees have different needs. Do not treat them as if they were all equal. Furthermore, invest the necessary time in order to understand what is important to every worker. That will enable you to individualize objectives, the limits of engagement and rewards, in accordance with individual needs. Likewise, design jobs in accordance with individual needs and in that way maximize the potential of work places.
- **Use objectives and feedback** Workers should have strong and specific objectives, as well as feedback about their progress while meeting those objectives.
- **Allow the employees to take part in making decisions which affect their lives** Employees can contribute to making numerous decisions which affect their lives like: setting work performances, selection of their own benefits package, solving productivity and quality problems and the like. That can increase productivity, dedication to work objectives, motivation, and satisfaction with work.
- **Connect rewards with good work** Rewards should be proportional to the work performed. It is important for employees to see a clear connection between good work and the level of reward. Regardless of how the rewards are really connected with work criteria, if individuals see that relation as weak, the results will include less satisfaction with work and the increase of fluctuation and absenteeism.
- **Check whether the rewards are just** Employees should take rewards as equal to their work contribution. To put it simply, it means that experience, skills, capabilities, commitment and other clearly visible contributions should account for differences in the way the work is performed, and consequently, differences in salaries, work tasks and other obvious rewards.

In the above given context one should not neglect even the immaterial stimulation, which, as it has been asserted can have a bigger effect on the stimulation of employees, compared to material. In any case, the management should use both kinds of motivations, due to the fact that different people satisfy their needs in a different way.

CONCLUSION

In the present more and more competitive and demanding work surroundings, managers can succeed only if they have good skills and capabilities in their work with people and with the assistance of the people. If they want to have a successful career they have to develop their skills and broaden their knowledge connected to their work with people. With a better understanding of the people they supervise, their needs, wishes, and expectations, even a better motivation is secured. In the world, it has been done a lot on the employees' motivation, but as far as Serbia is concerned the situation is different in a negative sense. Based on different surveys we can say that, more than anything, immaterial factors like: progress, praise, recognition and the like, influence the employees' motivation. The word "thank you" costs the management nothing, and it contributes a lot to the employees' motivation. Financial rewards are certainly important but they are not in the first place. Managers should be aware of the fact

that they are the ones on whom the level of employees' motivation depends. However, in order for the management to motivate, it is necessary for them to be previously motivated by the owner, that is the shareholder. It depends on their approach to people, giving recognition, praise, giving support, whether they will retain really diligent co-workers who contribute most to the development and progress of the organization, an in that way to its competitiveness, as a key factor of any business prosperity.

BIBLIOGRAPHY

1. E. E. Lawler III, Motivation in Work Organizations (Belmont,CA: Brooks/Cole, 1973.)
2. K. A. Kovach, What Motivates Employees? Workers and Supervisors Give Different Answers. Business Horizons, 1987.,
3. M. D. Dunnette. L. M. Hough, Handbook of Industrional & Organizational Psychology, 2. izd.,sv.1. Polo Alto: Consulting Psychologists, 1990,
4. http://www. Profitmagazin.com/izdanja/broj-4.
5. B. Nelson, What Do Employees Want? ABA Bank Marketing, 2003.,
6. S. Robbins, T. Judge. Organizacijsko ponašanje. Pearson Prentice Hall, 2007.,
7. M. Amabile. S. Kramer. What Really Motivates Workers? Harvard Businnes Review. January-February 2010.
8. Izvor: Preduzeće www.vibilia.rs
9. Maslov. A. Psihologija u menadžmentu. Adižes. Novi Sad. 2004.
10. Ž. Radosavljević i drugi: Menadžment u modernom biznisu, CERK, B eograd, 2007.

ETIOLOGY OF FRAUDS WITHIN A SYSTEM OF INDIRECT TAXATION

Elvir Sacić, MA

Abstract: *This work can be summed up in a unique description: point all the objective and subjective factors which directly or indirectly influence different forms of frauds with in the indirect taxation system. Using factor analysis we try to point out to all the factors which, in lesser or higher degree, create negative trends reflected in lower cash flow of state budget.*

Key words: *etiology*[104]*, frauds, indirect taxation system*

INTRODUCTION

Number of factors influence fulfilling the duty of paying taxes, legal, political, social, psychological and institutional-technological as well as economical. Rejecting and disobeying taxation rules by taxpayers, is a signal that tax created reality is different than economic reality.

Evasion factors are usually classified as subjective and objective factors, such as: taxation community, taxation mentality, understanding the equity of taxation system, feeling of belonging to a social community or an education level. Samples of objective nature can be seen in tax rate, the method of taxation, punishment for tax crime, frequency of taxation control, economic changes and frequent changes of tax regulation. Some authors use theoretical models in order to analyze behaviour of taxpayers who are prone to tax evasion, under the influence of numerous circumstances. Conducted analyses show that expected gain and the cost if a taxpayer is revealed and punished affect the decision on breaking the rules in order to evade taxation. Sociological and ethical factors play a significant role in this, even though it is difficult to measure their effects, and shouldn't be overlooked when anti-evasive policy is created.

[104] Etiology, in broad sense, means: studying causation of certain phenomenons. The term originates from the Greek word αἰτία (= cause) i λόγος (= word, speech, science); it is used in criminology, philosophy, biology and other sciences to determine studying causation of phenomenons and why they occur in that way.

DEFINING THE FACTORS WHICH INFLUENCE ON FRAUDS WITHIN THE INDIRECT TAXATION SYSTEM

Factors which influence different forms of frauds within the indirect taxation system are different. They are usually divided into two groups: *objective factors*, factors from outside and s*ubjective factors*, factors which the personality of taxpayers consists of.

Criminal origin of criminal behaviour is the result of endogen; subjective factors which mark bio-psychological structure of executors and exogenous, objective elements which cause and cause criminal actions. We shall analyze subjective (endogen) factors in lesser degree, without taking into consideration perpetrators of frauds and their bio-psychological structure. We shall focus on fraud aetiology from the external, objective criminal factors, angle, which can be concluded from the phenomenon analysis. We are going to discuss economic, financial, social and legal as well as other social circumstances which condition or cause frauds.

OBJECTIVE FACTORS

Overall economic situation in national economy

In economically undeveloped or developing countries, there is a series of conditions which allow frauds. In these countries goods excess or deficiency, appear on the market. If the quantity of goods is greater than the real need, the competition increases, so the goods can be sold only by reduced prices, which is possible if we exclude taxes. Deficiency of goods is compensated from abroad. It is logical that in these circumstances legal as well as illegal means are used in order to buy or sell goods under the best conditions. Within the illegal means, the most efficient way to that is to lower public income. These circumstances cause criminal actions at the expense of public income.

High degree of legal activity in the economic sphere

State can limit economic freedoms and, through that, limit existing or potential economic difficulties. If economic subjects estimate that the proportionality of anticipated gain and expenses of their business activities is unfavourable due to the regulation of economic activity, they will try to avoid imposed limitations, by all means. Economic activity of the state can be realized differently and gradually. It can be relatively moderate and, as such, positively influence the conditions of economic activity. The usual forms of moderate regulation within the economy are: traffic standards, which can negatively influence traffic and certain goods demand; which also draw negative effects reflected in avoiding aforementioned standards.

Tax rate and fiscal stability in public income

High taxes are one of the causes of frauds. Higher the taxes, the easier taxpayers decide to commit frauds, expecting they are not going to be revealed, and, if they are, they believe that economic gain will compensate possible consequences for their criminal actions.

Tax rate of public income influences committing fraud to a low degree. However, when the taxation crosses certain limit, the fraud rate progressively increases.

Rate of indirect taxation should be moderate, because extreme taxation can cause illegal tax evasion, flourishing grey economy and losing funds from the country. In that sense, if taxes are too high, economic strength, the basis for tax income, diminishes.

Inconsistent legislation

Tax legislation is inconsistent when the taxation system is not unified and inconsistencies and ambiguities can be found in tax laws. Complexity of taxation system within the territory where a state has sovereignty, allows situations where in different parts of the country different conditions for conducting business exist. These conditions affect the RASPARČAVANJE of the market and open up the possibility for fictive business registration in the part of the country where taxation conditions are more favourable. Frauds based on false registration of certain legally important facts, each norm regulating custom duties or subvention assumption, is the basis for fraud. However, fraud is not committed only by direct violation of certain norms (failing to achieve its legal framework), but its evasion as well and finding legal loopholes, dissonant tariffs and other legal inconsistencies. Due to that the issue of proper legal technique is of great importance for achieving its purpose.

Weak administration

Management control is especially important element of successful custom and taxation administrations. It includes: clear formulation of goals and tasks, documented operational procedures, supervision of daily activities, and monitoring employees' performance. Management also should consider the results of internal control, reactions of taxpayers as well as inevitable active propositions of the employees, in order to advance business.

Successful management includes several elements: *shared responsibility*, *system of awarding and work conditions*, *staff rotation*, *staff selection*, *division of responsibility*, *monitoring of objections*, *etc*.[105]

Protectionist market policy

Main characteristic of industrial crime is its dependence on economic system. Market of one country is politically regulated systems for a great number of products, where financial instruments help artificial retaining of high prices in order to protect domestic manufacturers. The two most significant financial mechanisms of protectionist market policy with criminal effect are protectoral customs and subventions. Protectoral customs motivate illegal import of good and their positioning on domestic market with significantly reduced prices than the prices on external market. Opening market borders for the good from other national markets and abolishment of protectionist market customs would stop evasions by smuggling or inaccurate check-in of goods. Due to its prevailing expenses in EU budget[106], for example, can be considered as subvention, and, criminology researches show that *subventions are extremely criminal financial mechanisms* and very liable to crime, first of all because financial support is difficult to control because it is not money return for something that has already been done, but macroeconomic compensation for reducing export price – reducing the price of goods on the domestic market in comparison to their price on international price. European system of management and financial support has criminal effect. Administrative apparatus, which includes several European and national levels, comes between EU budget and final subvention users. Due to its complicated procedure and according to numerous and specific European and national regulations, it should realize and control financing the subvention users. This mechanism additionally facilitates subvention fraud in the EU and creates new opportunities for that. Practice showed that, regardless all the theoretical advantages and disadvantages of protectionism or pure liberalism, defining the optimum, where the state through economic policy and financial mechanisms can combine these two methods and establish balance between them, is art.[107]

---

[105] Jovic, M, Spariosu, T, Jovanovic, M, *Institutions and measures for legalization of grey economy,* Economy Institute, Belgrade 2003

[106] Further the EU

[107] Suceska, M, *Free Zones and Industrial Development,* Faculty of Criminalist Science, Sarajevo, 2003

Insufficient control of respecting the regulations

It is well known that the risk of revealing the criminal activity is one of the main factors in preventing crime. In majority of cases the perpetrator is more likely to be discouraged from the action by the fact that he or she will be revealed, than by the possible the punishment for that action. Therefore, lack of or inability to conduct appropriate control of respecting the regulations is the main criminal factor. Custom procedure of import has a number of systematic weaknesses, due to which it is not able to do its role. That role is to check if the good that is transported is the good registered in papers. The reasons because of which the custom procedure does not guarantee control are organisational, procedural and technical. Amount of work, considering the amount of registered goods, is far greater than the possibility of existing number of border crossings and custom officers. Therefore, custom control is restricted to paper control, and the goods examination is conducted only in extreme situations or as a random checkout. Beside that, system of granting subventions from the EU Fund is, for example in agriculture, shows structural deficiency which does not allow national governments to notice frauds. Agricultural subventions are granted by administrative services of member states from their funds, and the Commission compensate documented and justified expenses. Unless a member state conducts the control and payment procedure in a proper way and in accordance with financial regulations of the Union the Commission will refuse to compensate. This solution, according to which all damage goes on national and regional budgets, understandably didn't raise much interest of member states for conducting administrative controls, because if that is the case member states are caught between their duty to control and report any illegal granting and use of subventions and protection of their budgets. Lack of opposing interests of controllers and those controlled is noticed even in the relations between the services authorized for granting agricultural subventions and their users, because these services consider themselves to be more like representatives of farmers' interests, than as the representatives of the EU budget interests.

Lack of social judgement

Society attitude towards certain criminal conduct is important preventive, criminal factor. If certain behaviour causes social judgement or approval, it can be defining factor for making and individual decision about making an action, especially when it comes to socially integrated and professionally successful persons, such as lawyers, tax consultants, etc. For criminal deeds of retaining financial duty toward a state, such as tax fraud, absolute lack of or reduced social-ethical judgement is characteristic. Following reasons of lack of social judgement are often mentioned. When it comes to that, a person affected by it is not visible individual which deserves public sympathy but a distant pay desk, whose money is already unfairly spent. As already mentioned, those who commit spectacular frauds, using weaknesses of the law and

misuse of legal norms are often admired. For those who do not commit frauds for personal gain but for the company they work for, internalization of lack of social judgement is characteristic. They do not make any personal gain, and do not accept that they committed crime or damaged anyone, but see themselves as conscientious employees who just did their duty in accordance with the instructions of their management and principles of good business.

Inability and inefficiency of criminal pursuit

The main characteristic of transnational crime is a lack of efficient legal prevention and repression, especially in the EU, due to non-existing European legal system and criminal law. The EU does not have legal authority. Keeping legal independence allowed creating European bodies for criminal prosecution, or criminal justice. And while perpetrators walk free in the EU and organize criminal activities freely, national bodies for criminal persecution stop at the borders, and, cannot take actions on territory of another member state. However, transnational organized crime is getting stronger and the national governments are forced to cooperate and exchange information, but direct communication is still limited. The procedure of immediate acceptance of evidences used in the foreign national courts is not established, nor, with the exception of the European warrant, automatic execution of foreign decisions. Evidence found on the territory of one member state and the court orders are still possible to use in court procedures on the territory of another member state only using mechanisms of international legal help, which offer slow, bureaucratic, and complicated procedure.[108]

Corruption and institutional examples

Corruption[109], legally classified as giving and taking bribe, is the most dangerous method of committing fraud, because, through it criminal activity encroaches into national structures with the authority to collect, dispose, distribute and control the budget. It is often claimed that the phenomenon of corruption is the only truly enemy in the fight against fraud. Corruption, in the context of fraud, implies activities used for promising and giving money or something else used for personal gain to officers with the authority when it comes to custom and tax control and

[108] It should be noted that ministers f member states, at the EU Commission assembly in Luxembourg, which tokk place on 1 and 2 April, 2006, agreed on so called European warrant, which will alllow member states to speed up the procedure of collecting evidence, documents and other data for evidential purpose in criminal procedure. See Vidjeti Council of the European Union (2006).

[109] Lat. rumpere – break, burst

granting subventions in order to influence official activities and decision making. In this method, perpetrator and co-offender, choose an official authorized for applying a certain norm. On one hand, the perpetrator gives bribe to the official in order to embezzle tax or illegally take subvention, and, on the other hand, official takes the bribe and misuses his or her authority. Corruption is the most common method used for committing fraud. Bribe is given, taken or promised before the actions performed in order to avoid taxation or illegally take subvention and its sole purpose is to enable these actions. Government officials are bribed with a purpose of avoiding payment and control of goods in order to check authenticity of custom or information relevant for subvention and issuing certificates.[110] An extreme example of government officials' corruption, connected to organized crime is the case of Italian financial police (Guardia di Finanza), who misused their position, among other, by delaying control which revealed fraud and other illegal activities at the expense of the EU Agricultural Fund to enable certain companies to receive subventions. Corruption is the strongest weapon of organized crime. Contemporary organized criminal groups give bribe to government officials in order to influence the politics, the media and legal bodies. Investigations on subvention frauds, in the field of mutual agricultural policy in Italy, showed that organized crime in that country managed to corrupt the highest levels of government with a purpose of committing frauds.[111]

[110] One research on corruption of custom officers reveals that they earn, when avoid checking trucks which smuggle cigarettes, 3 DEM per box. See Mischkowitz [et al.] (2000:170-171).

[111] For example, criminal procedure against former president Andreotti. See i Sieber (1998:3. On similar cases of corruption in Italy see Lettieri (1993:95-96)

SUBJECTIVE FACTORS

Subjective factors are: *professional and intellectual ability of perpetrator, egoism and focusing on financial gain, tax moral*[112]*, non-existent conscience of justification of public incomes, understanding equity of fiscal system, etc.*

Professional and intellectual ability of perpetrator is a subjective factor which creates the final way of executing. Conducted analyses show that the perpetrator acts within the given possibilities and his or her choice of actions is limited. That is what influences the possibility of predicting with the high level of probability. In reality different situations exist: the one where maximal creativity and imagination is necessary, or when they are extremely necessary. Conducted activities have creating conditions for the attack, weakening of protection mechanism, attracting officials who will enable attacks or connecting with persons from so called criminal milieu and finding the appropriate cover-up method, as the final goal. Depending on their creativity and imagination and proficiency, perpetrators find, in previously determined conditions, appropriate forms, by making an effort not to be revealed. A certain form of attacks and criminal activities imply ability of forging. In reality different combinations exist, combination such as, perfect conditions for the attack and extremely creative and capable individual, or situations where imagination in non-existent but the conditions are perfect, or conditions are bad, but the individual is extremely capable, etc. When it comes to criminalist processing, knowing the perpetrator's capabilities, especially level of proficiency, is important factor for establishing versions of scope and form of the attack. Profiling the perpetrator within the criminal control is an important factor. Personal characteristics influence the way the action will be taken and it is described in criminal tactics. However, when it comes to committing frauds within the indirect taxation system and economic criminology, perpetrator personality and his or her characteristics are specific. Characteristics of the body, skills, habits and character influence the action itself. These characteristics give personal touch to all the activities and knowing them serves as a clue in process of revealing. In certain situations, subjective factors can be of crucial importance for the way the action will be conducted. Perpetrator acts in given conditions. He or she can improve those conditions with creativity, and find suitable individual model of covering the actions. Knowing the personality of a perpetrator,

[112] Namely, it is believed that 'tax moral' is at much higher level within bigger companies than in smaller ones. One of the explanations of this phenomenon is higher professional standard in bigger companies, but this explanation is not absolutely satisfying. Much more persuasive reason is that tax evasion in bigger companies includes larger nuber of people, who by their nature are reluctant of doing so. On the other hand, individual businessman not only commit tax embezzlement by him/herself, or with the closest associates, but is financialy motivated, Sovic, J. *Business Revision,* REVICON, Sarajevo, 2005

when assessing an attack, allows greater or lesser degree of assault probability, it serves as an eliminatory method. When it comes to personality analysis, those who return must be mentioned. It is difficult to tell the exact numbers, however, subjective factors, regarded in their own unity show the motivation taxpayer for avoiding paying taxes.

CONCLUSION

Knowing the content, range and other criminal characteristics within the indirect taxation system, is the prerequisite of etiologic analysis, identification of its samples and conducting appropriate preventive and repressive activities in order to prevent crime. Etiologic overview, which is a condition for a criminal group focused on indirect taxation, allows certain prognosis. Aforementioned factors affecting the attacks on indirect taxation system, help assessing the range of criminal activity and determining different forms of possible attacks, and focus the criminal control to the areas of attacks and the highest danger. However, maximal effect in the group is achieved by preventive activity in predicting assaults and finding protection measures. In any case, the fight against fraud within the indirect taxation system becomes strategic resource of a country with a purpose of collecting money from indirect taxation. Researches show that prevention should be done, and preventive activity should be focused on neutralizing main criminal factors.

BIBLIOGRAPHY

1. Jovic, M, Spariosu, T, Jovanovic, M, *Institutions and measures for legalization of grey economy*, Economy Institute, Belgrade 2003
2. Suceska, M, *Free Zones and Industrial Development*, Faculty of Criminalist Science, Sarajevo, 2003
3. Suceska, M, *Introduction to Industrial Crime*, Faculty of Criminalist Science, Sarajevo, 2006
4. Suceska, M, Hanic, H, *IT Crime*, Faculty of Criminalist Science, Sarajevo, 2008
5. Boskovic, M, *Criminal Methodology*, Police Academy, Belgrade, 1998
6. Dautbasic, I, *Finance and Financial Law*, Sarajevo, 2004
7. Gnjatovic, D, *Finance and Financial Law*, Police Academy, Belgrade, 1999
8. Sovic, J, *Management Control of Business –Control and Revision*, Faculty of Criminalist Science, Sarrajevo 2000
9. Sakovic, A, *Economic Criminology*, Sarajevo, 2002

10. European Union, *Financial, Organizational and Administrative Assessment of BH Police Forces and State Board Office*, Final report, Sarajevo
11. Bavarian POKRAJINSKA Taxation Office, *Value Added Taxation*, material for a seminar, 2006
12. European cimmission, councilof europe, *Situation report on Organized and Economic Crime in South-eastern Europe*, CARPO regional project, Strasbourg;
13. ZIPS, *STEZANJE OBRUCA Around Phantom Companies*, 2003
14. Taxation Manual, *VAT – why 17%*, REVICON, Sarajevo, 2004
15. European Commission, Cards Police, *Implementation of Strategy on Financial and Criminal Investigations with the Purpose of Confiscation*, Sarajevo, 2004

КОРРЕКТИРОВКА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МЕТОДУ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ: МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ И ВЛИЯНИЕ НА АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ

Слабинская И., Бендерская О., Лале В.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия, obenderskaya@gmail.com
Факультет по образованию дипломированных юристов и дипломированных экономистов для руководящих кадров, Новый Сад, Альфа Университет, Белград, Сербия
vukasin.lale@fpsp.edu.rs

Аннотация: *В статье перечисляются существующие подходы к корректировке финансовой отчетности с учетом изменения цен и рассматриваются преимущества метода восстановительной стоимости. На примере отчетности условной организации, составленной по российским правилам бухгалтерского учета, излагается методика корректировки по методу восстановительной стоимости и демонстрируются расхождения в аналитических оценках, проведенных по исходной и по скорректированной отчетности.*

Ключевые слова: *бухгалтерская отчетность, исторические цены, корректировка отчетности с учетом изменения цен, метод восстановительной стоимости, финансовые показатели*

ВВЕДЕНИЕ

Бухгалтерская отчетность составляется в так называемых исторических ценах. Ее использование для экономического анализа может приводить к недостоверным выводам об экономическом положении организации, о ее финансовых результатах и способности к сохранению и наращиванию капитала.

Согласно требованиям международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности (МСФО), для проведения анализа отчетности в обязательном порядке проводится ее корректировка с учетом изменения цен. В ряде стран, в том числе и в России, где такая корректировка не является обязательной, многие экономисты ее игнорируют, что приводит к недостоверным выводам и неправильным решениям и дискредитирует экономический анализ как инструмент управления организациями. Поэтому мы считаем необходимым рассмотреть методические особенности корректировки показателей бухгалтерской финансовой отчетности с учетом изменения цен.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К КОРРЕКТИРОВКЕ ОТЧЕТНЫХ ДАННЫХ

В мировой практике применяются два основных, принципиально отличающихся друг от друга, подхода к отражению в финансовой отчетности влияния изменения цен: выборочный и комплексный. Выборочный подход предполагает корректировку лишь отдельных элементов отчетности. Примерами реализации такого подхода можно назвать переоценку активов, использование метода ЛИФО при учете запасов или методы ускоренной амортизации внеоборотных активов. Комплексный подход основан на корректировке всех или всех основных статей финансовой отчетности, подверженных влиянию инфляционного изменения цен. Среди них в качестве базовых можно назвать метод общей покупательной способности и метод текущей (восстановительной) стоимости. [1]

НЕДОСТАТКИ МЕТОДА ОБЩЕЙ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

Назначение метода общей покупательной способности – показать, как изменится отчетность, составленная по исторической стоимости, с учетом изменения общей покупательной способности на определенную дату. Для характеристики общей покупательной способности используются различные индексы, в первую очередь, индекс потребительских цен (ИПЦ) или индекс цен производителей продукции (ИЦП).

Данный метод имеет следующие недостатки:

- он не учитывает частных изменений цен на активы. Например, даже при общем росте цен цены на продукцию электронной промышленности под влиянием научно-технического прогресса снижаются. Методом же предполагается, что цены на все активы изменяются одинаково в соответствии с изменением общего уровня цен;
- использование для пересчета ИПЦ или ИЦП даст различные результаты, причем отклонения могут быть существенными;
- используемое в данном методе деление на монетарные и немонетарные статьи является достаточно произвольным;
- метод не учитывает конкретные сроки приобретения активов. Организации, имеющие высокую оборачиваемость активов, располагают активами, стоимость которых максимально приближена к текущим ценам.

МЕТОД ВОССТАНОВИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ (ТЕКУЩИХ ЗАТРАТ)

Недостатки метода общей покупательной способности призван компенсировать метод восстановительной стоимости (текущих затрат). Данный метод учитывает разное движение цен на отдельные активы. Метод восстановительной стоимости применяется с целью сохранения физического капитала организации. Изменение цен на товары и услуги, используемые организацией, влияет на сумму средств, необходимых для замещения потребленных ресурсов и поддержания нормальной деятельности. Учет по текущим ценам позволяет отражать факт изменения цен при определении прибыли отчетного периода и оценке капитала организации. Прибыль организации признается, если обеспечено поддержание производственных возможностей предприятия. Прибыль организации, рассчитанная в текущих ценах, определяется как разность между фактической выручкой от продаж и себестоимостью проданной продукции и других расходов, исчисленных по текущей (восстановительной) стоимости. Согласно данному методу, изменение стоимости и внеоборотных, и оборотных активов за счет отражения их в балансе по цене замещения (восстановительной стоимости) найдет отражение в составе собственного капитала как прибыль (убыток) от владения активами. Она отражается как резерв в составе собственного капитала, поскольку не является реальной прибылью и в силу этого не должна отражаться в составе прибыли отчетного периода.

МЕТОДИКА КОРРЕКТИРОВКИ ОТЧЕТНОСТИ ПО МЕТОДУ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ

Как было отмечено ранее, метод восстановительной стоимости позволяет учитывать динамику цен на используемые активы. Поскольку цены на отдельные группы используемых ресурсов меняются неодинаково, динамику цен следует учитывать индивидуально по разным группам (видам) ресурсов. В данном методе при определении принимаемой за базу расчета стоимости ориентируются на стоимость замещения. Себестоимость проданной продукции определяется на основе исходной стоимости запасов (себестоимости их заготовления), скорректированной с учетом изменения текущих цен, то есть цен замещения, к концу отчетного периода. Корректировка себестоимости проданной продукции должна отражать разницу между стоимостью восстановления запасов, потребленных в данном периоде, и стоимостью их заготовления. На практике бывает достаточно трудно вести непрерывный учет изменения текущей стоимости замещения запасов. В целях снижения трудоемкости работы могут быть использованы индексы, характеризующие динамику изменения цен на используемые ресурсы.

Основные средства также должны быть переоценены по их текущей стоимости. Корректировка суммы амортизации производится на величину разницы между суммами амортизации, начисленными, исходя из стоимости приобретения основных средств, и по восстановительной стоимости. При этом применяются индивидуальные индексы (либо индивидуальная оценка) для каждого вида (группы) основных средств в зависимости от того, как изменилась их восстановительная стоимость по сравнению с первоначальной. Изменения в сторону увеличения (уменьшения) стоимости основных средств в результате указанной корректировки отражаются в составе собственного капитала в виде резерва переоценки. Методику корректировки бухгалтерской отчетности по методу восстановительной стоимости рассмотрим на примере условной организации Х, ведущей учет и составляющей отчетность по российским правилам бухгалтерского учета. В таблицах 1 и 2 представлены ее баланс и отчет о прибылях и убытках за отчетный год.

Для корректировки статей запасов, прежде всего, необходимо рассчитать среднее время пребывания запасов на складе ($T_з$). Расчет может быть выполнен по формуле:

$$T_з = (T \times З) / С/с,$$

где T – длительность анализируемого периода (например, в днях);

$З$ – средняя величина запасов в отчетном периоде;

$С/с$ – себестоимость израсходованных материалов.

Известно, что у организации Х себестоимость израсходованных материальных ресурсов (в ценах приобретения) в составе себестоимости продаж составила 616000 тыс. руб. (см. табл. 3). Соответственно,

$$T_з = [365 \times (60000 + 80000) / 2] / 616000 = 41{,}5 \text{ (дней)}.$$

Таким образом, среднее время пребывания запасов на складе составляет 41,5 дня. Для пересчета в текущие цены себестоимости материалов нужны данные о динамике цен на материалы за этот срок.

Для организации Х подсчитано, что индексы изменения цен на приобретаемые запасы были такими:

индекс за 41 день конца прошлого года – 105 %;

индекс в среднем за 41 день в отчетном году – 105,517 %;

индекс за 41 день конца отчетного года – 101 %.

Расчет себестоимости израсходованных материальных ценностей в текущих ценах с учетом имеющейся информации покажем в табл. 3.

Таблица 1: Бухгалтерский баланс организации X за отчетный год, тыс. руб.

Статьи отчета	Сумма		Статьи отчета	Сумма	
	на начало года	на конец года		на начало года	на конец года
Актив			**Пассив**		
Внеоборотные активы	240000	261000	Уставный капитал	100000	100000
Запасы	60000	80000	Добавочный капитал	170000	170000
Дебиторская задолженность	280000	320000	Нераспределенная прибыль	51000	117000
Денежные средства	1000	6000	Кредиторская задолженность	260000	280000
Баланс	581000	667000	**Баланс**	581000	667000

Таблица 2: Отчет о прибылях и убытках организации X за отчетный год, тыс. руб.

Статьи отчета	Сумма
Выручка	980000
Себестоимость	(860000)
Валовая прибыль	120000
Управленческие расходы	(2000)
Коммерческие расходы	(850)
Прибыль от продаж	117150
Прочие доходы	6180
Прочие расходы	(36730)

Прибыль до налогообложения	86600
Налог на прибыль	(20600)
Чистая прибыль	66000

Таблица 3:Расчет себестоимости израсходованных материалов в текущих ценах, тыс. руб.

Показатели	В ценах приобретения (нескорректированные данные)	Коэффициент корректировки	В текущих ценах (скорректированные данные)	Отклонение (гр. 4 – гр. 2)
1	2	3	4	5
1. Запасы на начало периода	60000	1,05	63000	3000
2. Себестоимость заготовления материалов	636000	1,05517	671088	35088
3. Запасы на конец периода	80000	1,01	80800	800
4. Себестоимость израсходованных материалов (стр.1 + стр.2 – стр.3)	616000	–	653288	37288

Согласно расчетам, себестоимость израсходованных материальных ценностей в текущих ценах составляет 653288 тыс. руб., а себестоимость в ценах приобретения – 616000 тыс. руб. Отклонение в размере 37288 тыс. руб. и есть величина корректировки себестоимости продаж (в части материальных затрат) для расчета величины прибыли в текущих ценах. Для расчета суммы амортизации в текущих ценах необходимо определить восстановительную стоимость основных средств (ОС). Сведения о стоимости основных средств и результатах их переоценки приведены в табл. 4. Расчет амортизации, начисленной в отчетном году, в ценах приобретения и в текущих ценах, представлен в табл. 5.

Таблица 4: Сведения о состоянии основных средств на конец отчетного года, тыс. руб.

Группы основных средств	Первоначальная (инвентарная) стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость	Текущая стоимость		
				восстановительная стоимость	накопленная амортизация	остаточная стоимость
Приобретенные в позапрошлом году	250000	50000	200000	290000	58000	232000
Приобретенные в прошлом году	15000	1500	13500	16250	1625	14625
Приобретенные в отчетном году	50000	2500	47500	53000	2650	50350
Всего	315000	54000	261000	359250	62275	296975

Таблица 5: Расчет амортизации, начисленной в отчетном году

Группы основных средств	Первоначальная (инвентарная) стоимость, тыс. руб.	Годовая норма амортизации (линейный метод), %	Начисленная в отчетном периоде амортизация, тыс. руб.	Текущая стоимость, тыс. руб.		Отклонение (гр. 6 – гр. 4), тыс. руб.
				восстановительная стоимость	Амортизация	
1	2	3	4	5	6	7
Приобретенные в позапрошлом году	250000	10	25000	290000	29000	4000
Приобретенные в прошлом году	15000	10	1500	16250	1625	125

Приобретенные в отчетном году	50000	10	2500	53000	2650	150
Всего	315000	–	29000	359250	33275	4275

Согласно данным таблицы, отклонение между суммой амортизации, начисленной в отчетном периоде в ценах приобретения, и суммой амортизации в текущих ценах составило 4275 тыс. руб.

Расчет величины прибыли или убытка выполняется, как это показано в табл. 6.

Таблица 6: Расчет прибыли (убытка) отчетного года в текущих ценах

Показатели	Сумма, тыс. руб.	Источник информации
Прибыль (убыток) до налогообложения в ценах приобретения	86600	Отчет о прибылях и убытках (нескорректированный)
Корректировки:		
Амортизация	(4275)	Табл. 5
Себестоимость	(37288)	Табл. 3
Прибыль (убыток) до налогообложения в текущих ценах	45037	Расчетно
Налог на прибыль	20600	Отчет о прибылях и убытках (нескорректированный)
Чистая прибыль (убыток) в текущих ценах	24437	Расчетно

В балансе, составленном в текущих ценах, активы и пассивы будут отражены следующим образом:

- основные средства – по текущей стоимости (восстановительная стоимость за вычетом начисленной амортизации);
- запасы – по текущей стоимости;
- дебиторская задолженность, кредиторская задолженность и денежные средства – по

номинальной стоимости.

В разделе «Капитал и резервы»:

– уставный и добавочный капитал – по номинальной стоимости;
– нераспределенная прибыль отчетного года – в текущих ценах.

Кроме того, образуется резерв, связанный с пересчетом статей расходов в текущие цены (включает остаток резерва на начало года (если имеется) плюс поправка суммы годовой амортизации плюс поправка величины себестоимости продаж). В нашем случае, в отсутствие начального остатка, величина резерва будет следующей (см. табл. 7).

Таблица 7: Расчет резерва пересчета в текущие цены

Показатели	Сумма, тыс. руб.	Источник информации
Корректировка себестоимости продаж	37288	Табл. 3
Корректировка амортизации	4275	Табл. 5
Итого сумма резерва	41563	Расчетно

Сумма резерва пересчета в текущие цены и чистой прибыли, исчисленной в текущих ценах, составляет величину чистой прибыли в ценах приобретения, т.е. показана в отчете о прибылях и убытках:

$$41563 + 24437 = 66000 \text{ (тыс. руб.)}$$

Кроме того, в составе капитала отражается результат переоценки материальных активов: основных средств и запасов.

Расчет изменения величины материальных активов представлен в табл. 8. Как видно из ее данных, стоимость активов после переоценки с учетом их восстановительной стоимости возросла на 36775 тыс. руб. На такую же сумму увеличится капитал организации. Таким образом, при использовании метода восстановительной стоимости соблюдается балансовое равенство активов и пассивов (в отличие от метода общей покупательной способности).

Таблица 8: Изменение стоимости материальных активов

Показатели	Расчет	Сумма, тыс. руб.	Источник информации
1. Увеличение первоначальной стоимости основных средств	359250 – 315000	44250	Табл. 4
2. Увеличение накопленной амортизации	62275 – 54000	8275	Табл. 4
3. Увеличение остаточной стоимости основных средств	(стр.1 – стр.2)	35975	Расчетно
4. Увеличение стоимости запасов	80800 – 80000	800	Табл. 3
5. Итого изменение стоимости материальных активов	(стр.3 + стр.4)	36775	Расчетно

С учетом выполненных корректировок построим бухгалтерский баланс на конец отчетного года (табл. 9).

Таблица 9: Бухгалтерский баланс организации X на конец отчетного года, тыс. руб.

Статьи	Традиционный метод	Метод восстановительной стоимости	Отклонение
Актив			
Внеоборотные активы	261000	296975	35975
Запасы	80000	80800	800
Дебиторская задолженность	320000	320000	–
Денежные средства	6000	6000	–
Баланс	667000	703775	36775
Пассив			

Уставный капитал	100000	100000	–
Добавочный капитал	170000	170000	–
Резерв переоценки активов	–	36775	36775
Резерв пересчета в текущие цены	–	41563	41563
Нераспределенная прибыль	117000	75437	- 41563
Кредиторская задолженность	280000	280000	–
Баланс	667000	703775	36775

По данным баланса видно, что пересчет показателей бухгалтерской отчетности в текущие цены существенно изменил величину активов, капитала и финансовых результатов. Очевидно, что и значения финансовых коэффициентов, рассчитанных на их основе, также будут другими. Проведем сравнение по данным табл. 10.

Таблица 10: Сравнительный анализ результатов расчета аналитических коэффициентов

Показатели	Расчет на основе нескорректированных данных	Расчет на основе скорректированных данных	Отклонение
1. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	66000	24437	- 41563
2. Капитал, тыс. руб.	387000	423775	36775
3. Активы, тыс. руб.	667000	703775	36775
4. Оборотные активы, тыс. руб.	406000	406800	800
5. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	280000	280000	–
6. Коэффициент автономии (стр.2/стр.3)	0,58	0,60	0,02
7. Коэффициент покрытия задолженности (стр.4/стр.5)	1,45	1,45	–
8. Рентабельность капитала (стр.1/стр.2), %	17,1	5,8	- 11,3

9. Рентабельность активов (стр.1/стр.3), %	9,9	3,5	- 6,4

По сравнению с исходными, скорректированные данные отчетности дают немного более высокую оценку уровня финансовой независимости организации и значительно более низкую оценку прибыли и рентабельности использования средств. При этом оценка платежеспособности по обоим вариантам данных оказалась одинаковой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бендерская, О.Б. Корректировка бухгалтерской отчетности для целей экономического анализа / О.Б. Бендерская // Белгородский экономический вестник. – 2008. – № 3 (51). – С. 131-148.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Сперанская Н.Н., Терещенко С.В.
Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С.М.Кирова,
Санкт-Петербург, Российская Федерация
e mail: umslta@yandex.ru

Аннотация: *В настоящей статье рассмотрены проблемы повышения качества российского образования в условиях глобализации и интернационализации общеевропейского образовательного пространства на основе развития системы повышения квалификации (ПК) профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений (вузов). Выделены основные традиционные формы ПК преподавателей. Анализ существующей системы ПК в технических вузах выявил основной ее недостаток: отсутствие в программах курсов по педагогике и психологии высшей школы. В Санкт-Петербургской государственной лесотехнический академии (СПбГЛТА) разработан новый подход к обучению преподавателей – использование опыта передовых отечественных и зарубежных специалистов в данной области. Академическая мобильность также рассматривается как инновационный метод в развитии форм ПК, способствующий повышению развития качества человеческого капитала вузов и, а следовательно, и высшего образования в целом.*

Ключевые слова*: повышение квалификации, инновационное развитие, вуз.*

Современный этап развития Российской Федерации характеризуется осуществлением перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному пути развития[1]. Это предполагает, что инновации должны охватывать не только создание новых технологий, их внедрение в производство, но и продвижение продукции на рынке, процессы управления персоналом. Необходимость инновационного развития в полной мере относится и к образовательной сфере. Инновационный характер сферы образовательных услуг, приоритетность качества знаний выпускника вуза и качества оказываемых образовательных услуг изменили требования к преподавателю высшей школы, повысили значимость его творческого отношения к труду и высокого профессионализма.

Недостаточный уровень качества услуг в сфере образования приводит к слабой взаимосвязи между знаниями, навыками и поведенческими установками выпускников высших учебных заведений. Это в свою очередь создает препятствия свободной интеграции молодых специалистов бизнес-пространство. Залогом востребованности выпускников вузов на рынке труда является прежде всего наличие знаний и опыта в профессиональной деятельности. Дисбаланс между знаниями и умениями определяется такими факторами, как отсутствие информации об истинных потребностях рынка труда, недостаточным уровнем знаний и опыта преподавателей в сфере разрабатываемых современных учебных программ и курсов, а также отсутствием способности у студентов принятия самостоятельных решений. Отрыв учебы от реальных процессов в экономике, науке, производстве становится насущной потребностью поиска новых подходов к образованию. В этом смысле является весьма важным реформирование образования в направлении четкого представления о ценности конечного продукта - специалиста с высоким творческим потенциалом. Для формирования креативной, самостоятельно мыслящей личности необходимо образование, способное к гибкости, вариативности, динамичности, мобильности, непрерывности, широкому внедрению инновационных процессов в систему профессионального образования, обеспечению условий для становления профессионально-личностной культуры. От качества образования зависит качество жизни как отдельного человека, так и социума в целом. Современные исследователи предпосылок качественного образования специалиста среди прочих его составляющих особое внимание уделяют использованию передовых педагогических технологий и демократизации учебного процесса. В данном случае под демократизацией понимается свобода выбора студентом профессии и траектории своего образования, сценария своей профессиональной жизнедеятельности. Качество образования на уровне конкретных действий можно рассматривать как совокупность показателей, от соотнесения с которыми зависит деятельность и действия организации, оказывающей образовательные услуги. Оценка качества образования специалиста неразрывно связана с решением ряда проблем: каков должен быть качественный результат обучения профессионала, что необходимо сделать, чтобы процесс обучения отвечал потребностям современного подхода к образованию, какие средства нужны для этого Для решения этих проблем необходима смена стратегии управления персоналом и вузом в целом. В настоящее время во многих образовательных учреждениях России действуют принципы управления не в полной мере отвечающие современным потребностям, при которых администрация стремится к решению проблем без осмысления процессов, порождающих эти проблемы. Уделяя большее внимание происходящим процессам в образовании, можно существенно улучшить качество образовательных услуг. Так, на наш взгляд, вместо не слишком эффективного подсчета рейтинга научно-методической деятельности преподавателей, правильнее было бы организовать переподготовку педагогических кадров, отвечающую всем современным требованиям. Если же иметь в виду рейтинговые показатели, то гораздо продуктивнее в

этом смысле оценивать качество образовательных программ, предлагаемых различными вузами. Таким образом, на современном этапе развития общества качество образования зависит не только от состояния материально-технической и научно - информационной базы процесса обучения, но в большей степени от уровня профессиональной компетентности преподавательского персонала и организации его деятельности. Использование инновационных методов управления персоналом вузов – реальность, без учета которой невозможно, с одной стороны, повысить уровень развития высшего образования, а с другой, войти в международное образовательное пространство в качестве равноправных партнеров. Инновационные методы управления вузами заставляют особое внимание уделять таким понятиям, как человеческий капитал. Человеческий капитал является уникальным экономическим ресурсом, который увеличивается по мере инвестиций в него. Необходимо отметить, что теорию человеческого капитала разработали в конце 50 – начале 60-х гг. прошлого века американские экономисты – лауреаты Нобелевской премии Т. Шульц, Г. Беккер, Б. Вейсброд, Дж. Минцер, Л. Хансен. В своих работах они доказали, что человеческий капитал состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций, энергии, которыми наделен человек и которые могут использоваться в течение определенного времени для производства товаров и услуг. Человеческий капитал растет по мере финансовых вложений вуза в повышение образовательного уровня преподавателей, по мере разработки и реализации программ повышения квалификации персонала. Сказанное выше в полной мере относится к преподавателям вузов. Оказание качественных образовательных услуг зависит от уровня знаний, а также от умения преподавателей транслировать свои знания. Человеческий капитал может стать источником высоких доходов и улучшить имидж вузов еще и потому, что на факультеты дополнительного образования, в институты повышения квалификации идут слушатели, имеющие большой практический опыт, и выбор свой они делают в пользу вуза, где высок профессиональный рейтинг профессорско-преподавательского состава в целом или отдельных его представителей. Человеческий капитал вуза представляет собой долговременный экономический ресурс; его экономический «износ» имеет как бы обратный знак: производственная ценность преподавателя с течением времени растет (по мере приобретения статуса кандидата и доктора наук, увеличения научно-педагогического стажа). Таким образом, главной составляющей человеческого капитала вуза являются знания, навыки, способности, умения и мастерство, которые приобретаются благодаря специальному образованию, профессиональной подготовке, научно-педагогическому опыту. Развитие человеческого капитала - это основа эффективного и инновационного функционирования вузов. Одним из направлений развития человеческого капитала технических вузов является разработка новых подходов к системе ПК преподавателей, как в профессиональной сфере, так и в области педагогики и психологии.

На сегодняшний день в СПбГЛТА существуют различные возможности для повышения квалификации преподавателей. Они включают в себя систему различных организационных форм:

– обучение в аспирантуре;

– сдача кандидатских экзаменов , подготовка и защита кандидатских диссертаций, подготовка и защита докторских диссертаций;

– получение второго высшего образования;

– стажировки в других высших учебных заведениях, на предприятиях и иных организациях;

– повышение квалификации или переподготовка в институтах и центрах повышения квалификации и переподготовки кадров, в том числе на базе факультета повышения квалификации Лесной бизнес - школы Санкт- Петербургской государственной Лесотехнической академии;

– участие в различных семинарах: с отрывом и без отрыва от производства;

– участие в НИР, научных сессиях, конференциях (в том числе в качестве докладчиков), круглых столах, презентациях, руководство НИРС;

– участие в качестве экспертов для подготовки экспертных заключений.

Как показала практика, преподаватели технических вузов повышают свою квалификацию в основном в области профессиональной деятельности. В программы повышения квалификации преподавателей технических вузов практически не включаются вопросы педагогики и психологии высшей школы. Показательными в этом смысле являются результаты опроса среди студентов, проведенного в Петрозаводском государственном университете о качествах, присущих «идеальному» преподавателю. Данные отражены в таблице 1.

На первое место, с точки зрения студентов, выходят знания в области педагогики и психологии, а также умения применять их на практике. Особая роль отводится коммуникативным способностям педагога.

Следовательно, полноценные программы повышения квалификации профессорско-преподавательского состава вузов должны включать и курсы по педагогике и психологии. Понимание важности назревших проблем привело к созданию школы молодых преподавателей на базе факультета повышения квалификации Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии.

Таблица 1 / Качества « идеального» преподавателя

№	Качества, присущие «идеальному» преподавателю	Доля студентов, указавших данное качество, %
1.	Умение излагать материал	76,9
2.	Коммуникативные способности	63.6
3.	Чувство юмора	56.1
4.	Отзывчивость и чуткость	47.2
5.	Хорошее знание практики (производства)	28.1
6.	Интеллигентность, высокая общая культура	20.6
7.	Демократичность убеждений	16.6
8.	Увлеченность наукой	5.3

В рамках такой школы осуществляется проведение курсов повышения квалификации преподавателей с использованием опыта иностранных и российских специалистов. В СПбГЛТА имеют возможность пройти ПК преподаватели высших учебных и средних специальных учебных заведений. Повышение квалификации осуществляется с привлечением опытных специалистов из Университетов Прикладных наук г. Тампере, Миккеле(Финляндия) ,, Шведского сельскохозяйственного университета, Российского государственного педагогического университета имени Герцена и других учебных заведений.

Обучение организовано по блочно-модульной системе. Каждый блок позволяет повысить квалификацию в объеме 36 часов. Основные рассматриваемые темы в рамках такого обучения это: инновационные методы обучения, реализация компетентностного подхода к образованию, психология обучения, роль практической составляющей в образовательном процессе, использование средств визуализации в образовательном процессе.

После завершения обучения в рамках каждого блока проводится анкетирование о важности такого обучения и тех темах, которые, по мнению слушателей, были бы интересны для изучения.

На основе анализа полученных анкет можно отметить, что все слушатели указывают на необходимость проведения таких курсов. 60% участников считают, что обучение педагогике и психологии преподавателей высшей школы должно проводиться ежегодно, 27% - раз в два – три года, 7% - раз в пять лет, 6 % - в зависимости от ситуации.

Все участники обучения отмечают актуальность проведения такого обучения, новизну полученной информации.

В качестве тем, предлагаемых для проведения следующих семинаров, можно выделить:

1.Применение новых методов в образовании.

2. Обучение применению новых программ.

3. Обзор современных методов обучения, применяемых в высшей школе.

4.Преподавание различным группам студентов.

5.Двухуровневая система образования.

6.Установление контактов.

7.Межличностное общение.

8.Инновационные методы обучения.

9.Тайм-менеджмент.

10.Организация научных исследований.

11.Психология современного студента.

12.Проведение тестирования и оценки знаний студентов.

13.Преподавание гуманитарных дисциплин в техническом вузе.

14.Конфликтология.

Особый интерес у преподавателей российских вузов вызывают занятия, которые проводятся иностранными специалистами: они получают много новой информации о содержании учебных программ, о применении новейших технологий обучения, о связи

вузов с предприятиями, о возможностях, которые предоставляются выпускникам после окончания зарубежных вузов.

Иностранные специалисты, приглашенные в Академию для проведения семинаров с российскими преподавателями, отмечают, что и они обогащаются новым опытом. Иностранные специалисты больше узнают о подходах к преподаванию в российских вузах, начинают больше понимать характерные особенности общения русских людей, взаимоотношения преподавателей и студентов. Кроме того, у них появляется прекрасная возможность побывать в Санкт-Петебурге – культурном центре России. Основная сложность проведения подобных школ нередко связана с языковым барьером, необходимостью привлечения переводчиков для достижения качественной коммуникации между слушателями и преподавателями.

Одним из новых направлений повышения квалификации преподавателей является академическая мобильность. Мобильность преподавательского состава способствует повышению качества педагогической деятельности и научных исследований путем сравнения различных подходов к обучению.

Академическая мобильность на современном этапе может быть реализована в форме «летних» и «зимних» школ, различных обменных программ в рамках договоров о международном сотрудничестве, разработки «двойных» дипломов, распространения программ обучения по Интернету, через развитие системы повышения квалификации профессорско-преподавательского состава с привлечением передовых отечественных и зарубежных специалистов.

Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имеет определенный опыт в реализации академической мобильности преподавательского состава .Она осуществляется в различных формах. Во-первых, ежегодно около двадцати преподавателей академии выезжают для чтения лекций в такие страны, как Финляндия, Швеция, Германия, Франция. В свою очередь такое же количество иностранных преподавателей посещает Лесотехническую академию. География университетов, которые они представляют, достаточно обширна. Это Финляндия, Швеция, Германия, Италия, Эстония. Во-вторых, осуществляется проведение совместных семинаров и конференций, в которых участвуют как российские, так и иностранные преподаватели. В-третьих, российские преподаватели участвуют в различных международных проектах, предполагающие различные формы академической мобильности.

Академическая мобильность становится вариантом непрерывного образования, способом повышения квалификации, обмена педагогическим опытом. Это – существенный элемент общеевропейского академического пространства. В Меморандуме комиссии европейского совета «Об обучении в течение жизни» от 30 октября 2000 года говорится о том, что двумя стратегическими задачами обучения в течение жизни, равными по

важности, являются развитие идеи адекватной гражданской позиции и развитие профессиональных навыков, необходимых для адаптации к требованиям нового общества, построенного на знаниях, позволяющих в полной мере участвовать в социальной и экономической жизни.

Следует отметить, что ПК преподавателей высших учебных заведений – это также одна из возможностей обучения в течение всей жизни. Повышение профессиональной квалификации необходимо для того, чтобы граждане Европы получали инструменты для саморазвития и активного участия в жизни современного общества, в том числе и навыки, необходимые для инновационного развития. Таким образом, ПК преподавателей становится ключевым фактором повышения качества образования, без которого немыслимо инновационное развитие любого вуза.

ЛИТЕРАТУРА

2. М.Данилова.Роль наглядных методов обучения в улучшении качества лесного образования. В сборнике.:Наглядное обучение в лесном образовании. Российско-финляндская программа развития устойчивого лесного хозяйства на Северо-Западе России 2005-2008

3. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. СПб. 1994

4. Концепция экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011-2020 гг. Проект. Министерство образования и науки Российской Федерации, Москва, 2010.

5. Краковская И. Современный менеджмент и управление человеческим капиталом вузов // Проблемы. теории и практики управления. - 2009. - N 10. - С.34-41.

6. Hautamaki A. Sustainable Innovation. A new age of Innovation and Finland's Innovational Policy.Sitra, Helsinki, 2010

TYPES OF INFORMATION SYSTEMS FOR INSURANCE COMPANIES

Milan Stanković[113]

***Abstract**: The system is a functional set of objects and their relationships, while each of the objects in the system has a number of properties or attributes. Therefore, a number of attributes can describe the relationship between certain objects, the system of elements. The connection of the system with the environment can be achieved by exchanging materials, energy, and information. This paper reviews the theoretical nature of IT systems mainly used in insurance companies in Serbia, focusing on three major variants. In addition, this paper clearly indicates the problem that in the future must be resolved after the establishment of the SOA concept in the design of information systems and insurance companies.*

***Keywords**: systems with separated applications, integrated information systems, hybrid Information systems, service-oriented architecture (SOA)*

INTRODUCTION

Now, when the primary role of an information system is to ensure timely provision of information for making business decisions, both strategic as well as the tactical and operational level, business process management, its reengineering, and reengineering the business process becomes a very delicate and challenging procedure. Taking into account the changes in ownership structure, i.e. the privatization aspects and uncertainties in the company, we can conclude that business processes are developed together with companies, depending on the status and needs of the market. The main task of the information system is to serve as a support for decision-making process, and to adequately observe the conduct of the business process. Analysis showed that the insurance companies are involved in information-oriented business and, therefore, need to use more efficiently available resources to collect large amounts of data. Transforming data into information to create objective conditions for checking the quality of business processes so up to date following profiled: the system with separate applications, hybrid, and integrated information system. In addition, on the market of information technologies appear ready software solutions that should be evaluated before making a decision: whether to develop your own or buy a new information system. In particular should bear in mind the problem of application of information systems in insurance companies. Also points to the structure and nature of information systems insurance companies in Serbia, with the exception of those in the predominantly foreign-owned, and the structure of their networks for data transfer and

[113] Visoka škola strukovnih studija za menadžment u saobraćaju, Niš, Srbija, e-mail:7022017@telenormail.rs

other effects, resulting from them, from which is obvious the presence of three dominant solutions (Figure 2). These are:

1. *Systems with separate applications*;
2. *Integrated information systems*, and
3. *Hybrid information system*

SYSTEMS WITH SEPARATED APPLICATIONS

Under the system with separate applications, we mean an information system that uses multiple different modeled databases. Most often, these systems are made in a way that each application (e.g. sale of AO policies, processing claims, general ledger, etc.) has its own database and it stores the data, and it "reads" out of it the information required for reporting. Because the data models developed separately for each application, the problem of their integration is present. Even if it is a similar data models, cannot be guaranteed that in all applications consistently concluded all codebooks, needed for concrete work at the very core. The typical example is using the code somewhere in the village ZIP codes and somewhere statistically. The integration of these data is therefore a complex task, so no insurance company that uses an information system with separated applications, without this problem, at least in part of its business. The integration of data then must be implemented by transferring data from a narrow set of sales and claims handling applications in accounting. Then dilemma of whether the transfer should be made one way or both ways occur. Of course it is easier to transfer is done only in one direction, which in a business practice usually works, but even then can happen for example, that the policy is transferred to the AO premium account and the policy subsequently reversed or modified. It is necessary to transmit that information and properly cancel or modify, but transferred the invoiced premium. When you want to transfer data in both directions, it is important to keep in mind what to do if someone for example, in someone in the application of premium accounting reduces the amount of the policy, selling it in the application the same day increase (both operations are possible). The question is who has the right amount, or whether they should cancel the increased amount of sales in the application and in which way. These and similar problems are technically feasible only if the procedural possible and conceptually clear, but the most common procedure is to transfer data so complex that it exceeds the complexity of applications which data is transmitted. Therefore, the procedures of transfer or incomplete or costly to maintain, and are often the source and generator of successive errors. Regardless of any shortcomings, separate application systems have their advantages in terms of the following: Individual applications are relatively easy to develop quickly and provide a primary set objective - creating policies and invoices. Of course, if you do not think about the global picture, the intake and printing policies are quite simple: it is necessary to look at what data is entered on

the insurance policy, choose the code list, incorporate functions for the calculation of benefits and discounts for the purpose of calculating the correct premium, by which a set of primary tasks is exhausted. "Simple" results are achieved - without much knowledge of design methodology and development of information systems. Although at first glance looks to be a small investment with good results, the subsequent costs of maintaining and editing applications, and dependence on suppliers, who have made a very poor system "clears" an idyllic image of cheap and good information. Very often the insurance companies with its own development of information system "doomed" to this approach because it is very difficult for an individual insurance company and unprofitable, to create a critical mass of experts in all aspects of IT, who will be able to well to design, build, implement and maintain information systems insurance company. Unfortunately, this is very often the "picture" and businesses that deal with information technology and which are specialized in the development and introduction of information system. System based on separate applications is most suitable for use, not to say that the only good information system is one that based on only one database.

INTEGRATED INFORMATION SYSTEMS

Unlike the IT system with separate applications, integrated information system is based on a single database. Applications are made to strictly respect the unique data model and usually without any conversion - add directly to and read data from a single database. The database consists of two parts: production bases and data warehouse - a special database designed for reporting on the business of an insurance company. The only transmission that exists in this case is the data transmission between the production database and data warehouse. In this case, there is no problem of inconsistency caused by the specific data model work, and the yield data from the production database from this aspect is relatively simple. Data warehouse along with applications for data analysis makes management information system (MIS). The advantage of this organization's information system is reflected through:

1. Report on the overall business that comes quickly and easily from the warehouse and its "charge" is simplistic;
2. Appropriate procedures for mass treatment,

The examples for which the solution is in the integrated information system are numerous. Their big advantage of the built-in general business concepts can be applied to all aspects of business and all kinds and types of insurance. This feature allows rapid development of complete IT support for new premium systems that rely on the definition of new products through the cryptosystem and the use of ready-made software modules. If one conceives of the system, it is possible to define any product to ensure that objects provide some security risks. We follow the implementation of these

three entities in the information system, it will be possible any new premium system in a very short period of time implementing the information system. This feature of the information system can become a key advantage of an insurance company, its strength, the market game. A large number, from insurance companies to independent suppliers of IT companies, offer only ready-made modules, or information systems based on these principles. The relatively high initial investment leads insurers to dilemma of the decision for some of the solutions on the market, or the development of their own. Namely, the integrated system requires experts - analysts and designers of information systems, good organization of a multidisciplinary team and a much longer time to implement the system. In addition, this system requires maintenance, and constant competition bringing on to its permanent changes, improvements and adjustments to current needs. Since the system is based on unique technology security, information system development significantly affecting the technology and work organization, which produces new charges. The effects of the development of such systems are important not only in IT, but relatively high investments and risks were the main reason for the decision that the system in business practices often organized around the appearance of a cheaper and more accessible concept of separate applications. However, for such a model an integrated information system is questionable whether it is possible to expect that the insurance company that it has already invested in separate applications consistently and by the end can be implemented. Often many separate applications are successful in practice. Replacement of such applications may prove to be very profitable. For example, if an application is made to ensure the consequences of the accident, the insurance company has ten such policies a month; certainly, it is not worth investing resources in return for such applications. Therefore, you should find a way to these applications as a good investment; maintain the system even if we have an integrated system. In addition, there are infrastructure limitations. If you cannot provide enough speed communications to each workplace, it might be a good solution to opt for separate applications from the integrated information system for which will have to be made a transfer to a central database. These problems lead to the model in practice that is probably the most common, except the insurer in the company mostly foreign-owned - into a hybrid system. At this point it should be noted that the future trend of "convergence technology", presented in figure one, and after the period, as is mentioned brought the superiority of so-called SOA concepts in information technologies i.e. their further development. In fact, the point is that the service-oriented architecture (SOA) enables business agility by integrating business processes and their re-usability. Modeling solutions, the gap between business requirements and service-based solutions is bridging. SOA models increase the level of abstraction to focus on business services. Basic technology for system integration and implementation of service-oriented architecture consists of Web services. Web services affect the development of software and the very nature of IT work.

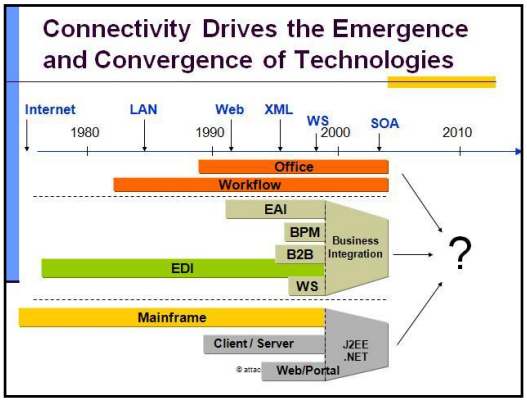


Figure 1.: The appearance of connectivity and convergence of technologies and SOA concept

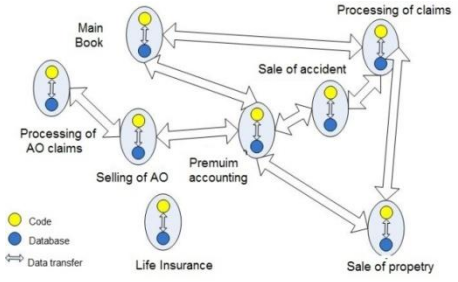
HYBRID INFORMATION SYSTEMS

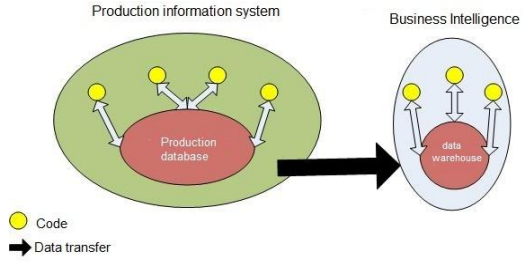
It can be argued that a model of hybrid system a realization of the integration of system which take into account the real limits of integration - the investment in the old system, infrastructure limitations and possible inability to unite technology. Hybrid model assumes that there are critical applications and data must be available for processing at any time, but also applications and data that may not always be available because the technology work as required and it provides the freedom to use the flexibility of small, specialized solutions. The hybrid system requires both knowledge of design and construction of information systems and integrated system, but the deviation from the integrity that is allowed by this model facilitates the solution of some organizational and technological issues that are firmly established in integral system. This model recommends greater integrity, but where it is for any reason too large obstacle to quick and effective resolution of organizational and technological problems, allowing the use of separate applications. With this model, there is a risk of system diverging towards a system of separate applications. Because of the operational work and the urgency of solving a problem, it is likely that IT will be under pressure to produce as soon as possible new applications, where it is very easy to make a slip and generate specific solutions without considering the whole information system. This situation, in practice is very often and must be avoided at all costs, especially with good organizing of system development. During the development must be present a core team of designers of the system to review independently each request for a special solution and try to integrate it into the system. Only in the case of the existence of strong reasons for separation applications, should be allowed to create a standalone application. If this organization cannot be achieved, it is better to insist on an integrated system, which by

its stiffness thus does not allow drift to separate applications, but affects flow divergence of the system into separated applications.

RESUME

Information systems of insurance companies in Serbia in recent years experienced the transformation from a system with separated or hybrid applications into integrated information systems. The main themes of transformation of information systems lies in the fact that they did not provide timely and relevant information, and that in some segments even slow down the flow of business processes. The sum of all business processes that occur in an insurance company, ownership structure, market position and its micro-environment directly influence the decision to initiate projects of reengineering business systems, and to decide whether to develop their own or purchase a finished software solutions. If we look at the cost of business process reengineering projects, and construct an information system we can see that it is not possible to take a general statement because there is no publicly available information about these investments. Particular attention should be paid to the hidden costs such as cost analysis, conversion from existing to new solution, the costs of integration and testing, consultants or possible decline in performance of work if implemented solution does not justify its purpose resulting with dissatisfaction of end users. Regardless of whether the information system is developing or purchase it should achieve data integration. It is suggested that the standardization of business processes is performed prior to project implementation of information systems. If necessary, the project re-engineering of business processes should be accessed before the implementation of information systems or in parallel with its development. Although riskier, simultaneous access to the final stage can be achieved with much better results. Radical re-engineering project interventions cause changes in organizational structure, as well as in information system that supports business processes.





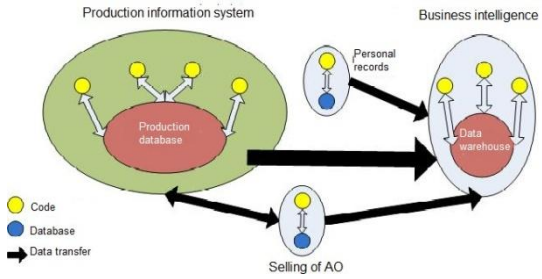


Figure 2.: Comparative overview of all three information systems in insurance companies

REFERENCES

1. Arsanjani, A., L.J. Zhang, M. Ellis, A. Allam, K. Channabasavaiah, „Design an SOA solution using a reference architecture - Improve your development process using theSOA solution stack", developerWorks, IBM, mart 2007, http://www.ibm.com/developerworks/library/ar-archtemp/
2. Balaban, N. Ristić, Ž. & Đurković, J.: *Principi informatike*, Beograd:Savremena administracija, 1994, pp. 320 ISBN 86-387-0424-0
3. Dubray, J. J. *Constructing Software For Service Oriented Architecture*, The Pennsylvania State University The Smeal College of Business Administration, Lecture, 03/26/2004
4. Han, S & Balaban, N.: *Osnove informatike*, Beograd: Savemena administracija, 1990. pp. 301 ISBN 86-387-0182-9
5. http://www.infor.com/enterprise-software/erp-hub/service-oriented-architecture/
6. Jevtović, M. I. & Stanišić, S. Z.: *Biznis statistika, opšta i poslovna statistika*, Novi Sad: Fakultet za uslužni biznis, 2004, pp. 173 ISBN 86-84529-12-X
7. Jovanovski, T.: *Ekonomija za menadžeri*, Skopje:Euro-Mak Kompani DOO, 2008, pp. 288. ISBN 978-9989-9901-9-9
8. Njeguš, A Grubor, G. *Uticaj razoja WEB servisno – zasnovanih aplikacija na metodologiju razvoja softvera*, 1. Naučni skup sa međunarodnim učešćem Sinergija 2009.
9. Thomas Erl, *SOA Design Patterns, The Prentice Hall Service-Oriented Computing Series from Thomas Erl,* 2009, ISBN-10: 9780136135166
10. Wang, B. C. *Techno Vision*, McGraw – Hill, inc. ISBN 0-07-068155-4
11. http://en.wikipedia.org/wiki/Service-oriented_architecture *Wikipedia, the free encyclopedia on Internet.* Available on Web site: http://en.wikipedia.org/wiki/Main_Page.

CUSTOOMARY LAW AS A SOURCE OF LAW IN THE INTERNATIONAL TRADE LAW

Prof. Miodrag Starcevic, PhD

***Summary**:*
Customary law is the oldest source of law in all law branches. As a source of law customary law has an extraordinary role in modern economic, social and other relation, especially in international economic relations. At the same it seems that customary law is not exploited, at least is not exploited enough, in some legal cases in which could be exploited. That's why it is useful to draw attention to the customary law as an opportunity which could be used in better way in solving those cases.

Keywords:
International law, international customary law, general practice, opinion iuris, legislation,

INTRODUCTION

A law as social institute for regulating relations between people and their establishments has started to develop as customary rules. Through the practice, accepting some behaviors as obligation, people tried to create acceptable and predictable social practice. No matter how much going to the history, always some rules could be found regulating social life, people's rights and obligations. Those rules were the base of harmonious, as much as possible, and functioning of the society and the basic tools for solving possible different disputes in the society. Following the social development these rules were developing as well, trying to enclose new relations, new social phenomenon, new economic activities etc. That development has lasted for the centuries and has resulted in pretty large number of customary rules in almost all fields. With a acceleration of international communication, from the very basic appearance customary rules started covering that field as well, especially in international political and economic relations. It is possible to say that today customary rules have a noticed role in all law branches and each of them has take them in mind in education process but in everyday practice as well. In spite of that, there exists impression that, especially practitioners do not do that. It is easy to conclude that analyzing some cases at the different courts and other bodies dealing with disputes. Also, such conclusion arose from analyze different commercial contracts which do not mention customary law as a source for settling possible dispute.

It is not possible deeper analyze all reasons for that because of the nature of this work. Having in mind limited size of the work, it is intended only to draw attention to customary law as a legitimate source of law and useful tool for successful regulating commercial relations and for successful solving possible problems arising from them or connecting with them.

Customary law as a source of law

Customary law is generally accepted as a source of law, in theory and practice as well. The International Court of Justice Statute states that one of the sources of law is "international custom, as an evidence of a general practice, accepted as law" [114] From this wording it is quite clear that customary rule consists of two elements: general practice as objective one and legal conscience (*opinio iuris*) as a subjective part. General practice has to be expressed through uniformly successive repetition the same act by members of international community. It means that each act of all states or other international law subjects, in the same or similar situation act in the same way and those action only could be consider as a evidence of general practice. The second element of a customary rule is already mentioned legal conscience that the rule is legal obligation. This element, *opinio iuris sive necessitatis*, makes the difference between customary law and pure custom. Of course pure custom is a sign of good behavior, but it is not a legal obligation and could be rejected without any consequence. A contrary, violation of a customary rule could create a base for legal responsibility and could impose all legally established consequences, including damage compensation.[115]

Creating of customary law

Creating customary law is a process. In the past that was long-term process, first of all because of pure communication means between international law subjects, lack of appropriate evidence etc. In modern times, that process is enormous shortened and in some cases could be measured by several years. From the mentioned structure of a customary rule it is clear that it is creating through the practice, by the same acting in the same situation. The question is how long must be that practice? There is no strongly defined rule about the term for creating customary rule. In the practice of International Court of Justice is possible to see that the Court stated that condition as a need of "constant", "uniform international practice", "the practice almost universal", continued practice" etc.

[114] Statute of the International Court of Justice Art. 38 (a) (b)

[115] The principle *pacta sunt servanda* is a clear customary rule; military salute two members of different armies is a pure custom

S.Avramov i M.Kreca consider that the creating of customary law is a legislation process.[116] Basically, this position is acceptable, although a little bit imprecise. This position request for more explanation, but we cannot do that in this work. Anyway, having in mind the purpose of this consideration, it is enough to agree with this position, but to mention that creating of customary law is legislation *sui generis.* The mentioned authors state that the customary law is creating on the base of implied agreement of states and that is decisive element.[117] This is also acceptable position. Implied agreement of states could be understood that the states act in reality in the way regulated by customary rule, expressing their clear awareness of its obligatory character. There is no need that states, in each case, explicitly confirm their legal conscious on obligatory character of the rule. Customary law could be created by international treaty as well. A large scope of acceptance of one international treaty could be evidence that the treaty, or some its parts become customary law.[118] Once created, customary law becomes clear obligation for all subjects of international humanitarian law. It is very important to note that it is clear obligation even for all subjects, first of all states, which are created after creating of customary rules. However, it should be noted the customary rules could be created between two states, or among the group of states, e.g. on regional level. It is quite clear that in such cases, the rules are obligatory for those states which created the rules. [119] Customary law, or some rules of that law could be changed. The changes could be imposed by new customary rules, in accordance with the general law principle *lex posterior derogat legi priori*. Of course, the possible changes could be valid if new rules are created in the same way as the rules which should be changed. Interesting, first of all theoretically, but also practically is a question of possibility of changes customary law by international treaties. Having in mind that for being obligatory international treaty has to be ratified, the question is whether the changes of customary law imposed by a international treaty create obligation only for states which ratified it and what is position of the states did not do that. Again, this is a just note of possible questions for further discussion, but not in this article.

[116] Avramov, S; Kreća, M: Međunarodno javno pravo, Beograd, 2008, str. 63.

[117] ibid.

[118] It is more or less generally accepted that Geneva Conventions from August 12, 1949 are customary law. Those Conventions have been ratified by 192 states, what is almost all states in the world, with small number of exceptions. Many authors from such number of ratifications conclude that there is clear evidence of existence *opinio iuris* on customary character of the Conventions.

[119] This position has been confirmed by the International Court of Justice; I.L.J Reports, Judgment of April, 12 1960, p.37

Characteristics of customary law

Characteristics of customary law arise from its nature and from its way of creating. The mostly important characteristic of the customary law is that it is an obligation for all states or other subjects of international law by its existence. For the difference from law of treaty customary law does not asked for ratification by states. If one legal rule is customary it is obligatory and no need for its recognition by anyone. Moreover, as it has been already mentioned, such rule is obligatory even for newly created international law subjects. Difficulty with the customary law is in finding what is customary law and what is not. Customary law is not, or is not always, formulated in written. That means it is always necessary to define its right content. To do that appropriate interpretation is needed, in more ways: linguistic, logical, meaning of terms used etc. It is clear that this process may be controversial, especially if it is needed for settling concrete disputes. The opposite sides in the process are usually interested for different interpretation of the customary law, or specific rules of that law, depending on its position in the case.[120] Solution of these difficulties has been found in a codification of customary law. They were collecting, formulate in written, with clear meaning of terms used, with necessarily defining of the institutes the law consists of. Such codifications have been made by different bodies and even persons. Some of them are doctrinaire, but they have not obligatory character. They could be seen as auxiliary source of law, assisting in finding existing customary law and in interpretation of it. More important are codifications undertaken by states. Simply, because in such processes the states have opportunity to express their *opinion iuris* relating to the concrete rules and also they have the chance to refer on practice in concrete cases.[121] In last decades some international organizations made some codification, in some law branches, especially in the international trade law. Newest codification is made by the International Committee of Red Cross in international humanitarian law.[122] Problem with codification customary law could be acceptance of codification itself. Is the codification itself the source of law or is it only inventory of existing rules of customary law? The question is essential one, but it is doctrinally one and could not be discussed in this work. It is already mentioned that some customary rules could be taken over in a treaty law. It is important to note that such taking over do not question their customary character. Although part of a treaty such rules stayed customary rules and as such they are obliged and for the states which did not ratify relevant treaty.

[120] These problems were the main reason for starting codification of customary rules in written.

[121] Good example of this approach are two the Hague Peace Conferences, 1899 and 1907 in which a large number of customary rules were codified. Today, general opinion, in doctrine but in practice as well is that those rules are customary law

[122] Customary International Humanitarian Law, ICRC, Cambridge University Press, 2005

Why studying international customary law?

Good knowledge of customary law is essential for both theory and practice of international economic law from many reasons. First of all, in a process of making business plans it is necessary to know the law, including customary as well, to define what is allowed and what is not allowed in business. It is not recommendable to plan activities of a company which are against the law directly or which could violate a law in principle. It would be, obviously, very harmful for the image of company doing so. Also, it is useful to know the law, including customary law in any negotiation with different partners to gain some treaty. Any negotiation is the most sensitive part in signing of a contact. Good and capable negotiator has to be familiar with legal bases for making the contract to avoid any possible legal "trick" which could put his/her company in unfavorable position. After signing the contract is too late to analyze any mistake or omission. Experience in Serbia very often shows right such imperfection in making the contracts. From the other side, it is necessary to use every opportunity which a law, including customary, gives in the process of negotiation. Many of signed contracts were understated and inconsistent and it is very difficult, or even impossible, for agents or advocates solving possible problems arising from such contracts in the case of disputes. It is notorious that in modern international economy is a trend to settle possible disputes at different international arbitrations. From day to day that way of settling of causes is more and more applied. There are many reasons for such approach, which cannot be discussed here, but only numbered. This way of settling the disputes is more efficient than under the national courts. The parties are more inclined to this way of solving the disputes from psychological reasons as well. They believe in impartial position of international independent arbitration more than in such position of national courts. The role of parties in the process under arbitration is more active. They can influence the structure of Counsel, they can decide about applicable law, they are expected to define the subject of dispute etc. Also, trend is that under arbitrations the parties invoke the customary law as a source for settling the dispute. It is understandable that asked for good knowledge of that corps of law to define right customary law as a source. Sometimes, already in negotiating parties agree jurisdiction of a concrete arbitration for their possible disputes. Also, it is possible to find such agreement of parties regarding the sources of law for settling the problems.[123] It is quite clear that negotiators are supposed to know very well all consequences of such an agreement. They have to know the material law, including customary, to define the subject of dispute, to agree on applicable law. They have to know the procedure as well. They should know that the process under arbitrations could be rather expensive, depending of the nature of the dispute, its complexity etc. Finally, they have to take in mind all advantages and

[123] E.g. Republic of Serbia and Alpina-Porr agreed jurisdiction of L'arbitrage commercial international, Paris for settling the disputes in famous concession agreement for Corridor 10; the process started and it is not finished yet.

disadvantages of customary law, before deciding to invoke that law as a law source for settling their possible disputes.

CONCLUSION

It seems clear from above mentioned consideration that customary law is very important corps of law in all law branches, but especially in international economic law. It is widely used in business communication as a base for making international commercial treaties. That's why is necessary to have good knowledge of that law to be equal with the partners in negotiating, making the contracts and settling possible disputes arising from them. This work is intended just to draw attention on that fact and to provoke professors, students and practitioners to study international customary law, providing better position in regular business.

BIBLIOGRAPHY

1. Avramov, S; Kreća, M: Međunarodno javno pravo, Beograd, 2008.
2. Customary International Humanitarian Law, ICRC, Cambridge University Press, 2005
3. Dimitrijević, V i dr: Osnovi medjunarodnog javnog prava, Beograd, 2005.
4. I.L.J.Reports, Judgment of April, 12, 1960
5. Janković, B; Radivojević, Z: Međunarodno javno pravo, Niš, 1998.
6. Shaw, M: International Law, Sixth Edition, Cambridge, 2008
7. Statute of the International Court of Justice

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ КАК ОДНОГО ИЗ ОСНОВНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭЛЕМЕНТОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Столярова З.В.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова,
Белгород, Россия,
stozlata@yahoo.ru

Аннотация: *Статья содержит анализ традиционных и современных моделей систем управления качеством продукции и применение их в ходе повышения конкурентоспособности на предпроизводственной стадии.*

Ключевые слова: *качество, конкурентоспособность, системы управления качеством продукции, модели управления качеством и конкурентоспособностью продукции.*

ВВЕДЕНИЕ

Рассматривая конкурентоспособность как единство качественного и количественного начал, нельзя не затронуть проблемы управления качеством. Как уже было определено, качество представляется одной из базовых составляющих конкурентоспособности, и совершенствование качества продукции, несомненно, оказывает значительное влияние на показатели конкурентоспособности. Причем в сугубо экономическом аспекте это влияние может и не быть позитивным. Так, например, очевидно, что существенное улучшение качества продукции влечет за собой определенные материальные затраты, которые в итоге в той или иной мере сказываются на себестоимости и цене. Если увеличение цены товара не сообразно запросам потребителя, такой товар вряд ли окажется конкурентоспособным, несмотря на безупречное качество. Тем не менее, в глобальных масштабах повышение качества продукции, труда и жизни, несомненно, является залогом прогресса цивилизации, и проблемы управления в этой сфере не утрачивают своей актуальности на протяжении всего существования человеческого общества. По мере рассмотрения проблемы повышения конкурентоспособности продукции, нельзя не обратится к вопросам совершенствования ее составляющей - качества и рассмотреть традиционно существующие системы его управления.

Для реализации функций управления качеством необходим целый ряд методов, носящих характер управляющего воздействия для формирования и обеспечения заданного уровня

качества. Рациональным будет рассмотреть лишь методы, удовлетворяющие основным положениям научно-обоснованного принципа организации управления качеством, оставив при этом за пределами внимания методы эмпирического подхода, в реальности представляющие набор случайных действий, корректирующих характеристики качества в отдельно взятой ситуации.

МОДЕЛИ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Набор методов организации управления качеством, используемых в сумме для достижения определенных целей на производстве, как правило, складывается в систему. Под системой управления качеством следует понимать совокупность целевых методов управления предприятием. Она подразумевает упорядоченную цепь взаимосвязанных и взаимодействующих элементов объекта производства, предназначенных для достижения поставленной цели – создания условий для обеспечения требуемого уровня качества объекта производства при оптимальных затратах. Поскольку взаимосвязь и взаимодействие элементов определяют свойства образуемой ими системы, совокупность становится системой лишь тогда, когда отсутствие или нарушение места или функции одного из составляющих оказывает влияние на какое-либо из свойств, характеризующих качество совокупности в целом.

Очевидно, что рассмотреть и исследовать все системы управления качеством затруднительно, в виду их большого количества, поэтому стоит обратиться к понятию модели систем управления качеством. В этом случае следует разводить понятия модели системы управления качеством и системы управления качеством. Следует рассматривать модели систем качества как абстрактную категорию, а непосредственно сами системы качества как категорию реальную. Модели систем качества в большом количестве и разнообразии присутствуют в национальных стандартах, стандартах ИСО, в рекомендациях по разработке систем качества, в документах по сертификации, в научной литературе и других источниках. Реальные системы существуют только в действующем производстве продукции, сфере услуг. Реальные системы материальны в отличие от идеальных моделей. В них все факторы и условия обеспечения качества, управляющие звенья, правила их действий реально воплощены в общей производственной программе. Реальные системы качества в большей или меньшей степени не соответствуют своим абстрактным прототипам. Отсюда следует вывод, что создать на двух разных предприятиях две одинаковые системы управления практически невозможно. Даже при использовании одних и тех же моделей систем управления качеством мы получим в итоге различные системы в результате той или иной специфики производства, временного фактора, географического расположения предприятия, а также в силу различий личных и профессиональных потенциалов рабочего персонала.

КЛАССИФИКАЦИИ МОДЕЛЕЙ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Существуют различные классификации моделей систем управления. Так, модели могут быть сгруппированы по следующим признакам:

1) по характеру содержания;

2) по способу исследования и подачи информации. (табл.6)

По характеру содержания модели разделяют на три категории:

- абстрактно-исследовательские модели;
- абстрактно-проектировочные модели;
- абстрактно-нормативные модели.

Абстрактно-исследовательские модели

Разработаны с целью исследования природы систем качества, выявления в нем общих и специфических структур, обусловленных характером продукции, типом производства, отраслевой спецификой и т.п. При помощи таких моделей удается в предварительном порядке определять закономерности возможных структурных построений систем качества, степень их упрощения, подходы к оптимизации, возможные решения схем прямых и обратных связей и их информационного наполнения. На основе абстрактно-исследовательских моделей систем качества составляется рекомендации по созданию и повышению эффективности реальных систем качества, их типизации, унификации, стандартизации. К этой группе справедливо можно отнести концепцию TQM.

TQM (Total Quality Management) характеризуется подходом и организацией руководства по управлению качеством, направленными на долгосрочный успех и определяющими политику в области качества, стратегию и тактику поставленных целей по качеству и ответственность персонала по выполнению задач для стратегического планирования. К числу приоритетных стратегий этой концепции относятся: общехозяйственная стратегия, стратегия взаимоотношений с поставщиками сырья и материалов, стратегия управления производственным процессом, управление разработкой новой продукции, функциональные взаимодействия.

Абстрактно-проектировочные модели

Имеют практическую направленность и широко используются предприятиями при создании реальных систем, особенно на начальных этапах их создания. Главная задача, которую решают с помощью моделей этого этапа заключается в том, чтобы результаты

исследований, выполняемых на основе моделей первой группы, приложить к конкретному производству и при этом создать реальную эффективную систему, параметры которой соответствовали тем, что заложены в абстрактно-нормативных моделях. К этой группе моделей можно отнести небезызвестные модели: саратовскую систему бездефектного изготовления продукции, горьковскую систему КАНАРСПИ (Качество, надежность, ресурс с первых изделий), ярославскую НОРМ (Научная организация работ по обеспечению моторесурса). Применительно к данной теме, более подробно следует рассмотреть основные принципы системы КАНАРСПИ, основная задача которой – выявление на этапе проектирования изделий, максимального количества причин возможных дефектов и устранение их в допроизводственный период. Решение этой задачи осуществлялось за счет развития экспериментальной и исследовательской баз; повышения коэффициента унификации; широкого применения методов маркетинга, моделирования, ускоренных и сокращенных испытаний для обработки изделия во время технологической подготовки производства. Эти работы выполнялись комплексными бригадами, включающими конструкторов, технологов, рабочих и заказчика. Изделия, прошедшие такую конструкторско-технологическую обработку, имеют, как правило, вдвое меньше конструктивных дефектов, чем изделия, не прошедшие ее. Система КАНАРСПИ доказала свою эффективность и позволила на многих предприятиях сократить сроки доводки новых изделий до заданного уровня качества в 2-3 раза, повысить надежность выпускаемых изделий, увеличить ресурс изделия в 2 раза и снизить трудоемкость и цикл монтажно-сборочных работ в 1.5 – 2 раза. Принципы КАНАРСПИ до нынешнего времени используются в современных системах управления качеством продукции на стадии исследования и проектирования и в процессе реализации конструкторско-технологической подготовки производства.

В зарубежной практике широкой популярностью пользуются принципы Кайрио и Кайзен, которые также можно отнести к этой группе моделей систем управления качеством. Так, Кайрио предполагает, что нововведение обычно происходит в результате творческой деятельности небольшого числа сотрудников и требует значительных финансовых инвестиций. Основными показателями нововведения являются технологические разработки, перспективное видение новой продукции и услуг, коренное преобразование организационной структуры. Типичными примерами таких прорывов могут быть телевидение, компьютер, система быстрого питания, новые виды почтовых и коммуникационных услуг, супермаркеты и т.д. В этом случае нововведения осуществляют обычно тогда, когда ожидают получить значительный результат и соответствующий положительный возврат инвестиций.

Принцип Кайзен построен на улучшении качества за счет усилий множества сотрудников. При этом не требуется финансовых инвестиций, вместо них используется существующий запас опыта и квалификации, существующий в компании, но еще не востребованный. Для достижения эффективности и непрерывности улучшения требуется

введение жесткой системы. Эта система дополняется твердым убеждением всех сотрудников и высшего руководства в том, что непрерывное улучшение качества стратегически важно для компании. Очевидно, что эти принципы дополняют друг друга. Японские последователи непрерывного улучшения рассматривают Кайзен в первую очередь, как философскую позицию, помимо того, как оба этих подхода представляют собой эффективный подход к управлению качеством.

Абстрактно-нормативные модели

Модели, которые предъявляют установленные в той или иной форме требования. Типичными представителями этой группы являются ГОСТы РФ серии 40, разработанные на основе положений международных стандартов такого же вида – стандартов ИСО серии 9000(International Standard Organization – ISO)

Главная цель международных стандартов ИСО 9000 – установление единого, признанного во всем мире подхода к договорным условиям по оценке систем обеспечения качеством и регламентация отношений между покупателями продукции и ее поставщиками по вопросам обеспечения качества продукции при условии жесткой ориентации на требования потребителя. В соответствии с требованиями международного стандарта ИСО, на стадии проектирования необходимо предусмотреть гарантию безопасности изделия, его экологическую безвредность, критерии приемки изделий и их отбраковки, профилактические меры, предохраняющие товар от повреждения вследствие неумелого обращения с ним и др. Организация разработки изделия должна обеспечивать отработку всех необходимых параметров, ремонтопригодность, возможность технического обслуживания. Вместе с тем стандарты ИСО 9000:2000 в отличие от стандартов ИСО предыдущей версии, больше ориентированы не на конечную продукцию, а на управление организацией. В них широко использованы принципы TQM. ГОСТ РФ ИСО 9001-2001 не устанавливает требований к продукции. Он ориентирован, в первую очередь, на успешное руководство организацией и ее функционирование. Успех достигается в результате внедрения и поддержания в рабочем состоянии системы менеджмента качества, разработанной для постоянного улучшения деятельности с учетом потребностей всех заинтересованных сторон. Основной критерий оценки – удовлетворенность потребителя. Выделяют следующие критерии обеспечения качества при проектировании и разработке:

- соответствие проекта техническому заданию (договору, стандарту, контракту);
- возможность реализации проекта на предприятии;
- соответствие оптимуму и обоснованность перечня ответственных элементов конструкции, особо ответственных параметров и ответственных технологических процессов;
- паспортизацию директивных и новых технологических процессов;

- наличие разработанных процедур, подлежащих выполнению при конструктивных изменениях продукции и технологических процессов;
- наличие перечней мероприятий по результатам государственных и эксплуатационных испытаний;
- паспортизацию новых материалов;
- наличие о соответствии требований акта условиям заключения договора о передаче продукции в производство;
- согласованность интересов конструкторских, технологических подразделений и предприятий, изготовителя продукции;
- эффективность затрат на стадии разработки новой продукции.

Таким образом, согласно идеологии принятой в стандартах ИСО, а именно стандарты ИСО 9001 «Системы качества. Модель для обеспечения качества при проектировании и разработке, производстве, монтаже и обслуживании» организация работ на этапе проектирования и разработки продукции, равно как и на других этапах жизненного цикла продукции должна обеспечивать необходимые условия последовательно, в запланированные сроки и эффективно.

По способу исследования и подачи информации в исследовательских и практических целях модели систем качества разделяют на описательные и графические.

Описательные модели

Среди описательных моделей наиболее типичные представители – «Рекомендации по разработке на предприятиях комплексных систем управления качеством продукции на базе стандартизации». Они содержат достаточно подробное словесное описание КС УКП (комплексной системы управления качеством продукции), которая аккумулировала все передовые идеи существующих на тот момент систем, описывающих основные положения управления качеством. Следует отметить, что практика создания и внедрения КС УКП позволяет выявить в отдельных организациях некоторые недостатки: а именно, отсутствие целенаправленного воздействия на качество разработок на всех этапах проектирования и межфункциональной координации при решении отдельных научно-технических, экономических, организационных и социальных задач, осуществляемых единой специализированной службой по управлению качеством и надежности разрабатываемых изделий и должного контроля со стороны их руководителей за ходом разработки и внедрения системы. К этой группе моделей относятся и стандарты серии 9000. В этих документах, как уже было указано выше, в текстовой форме даны описания систем качества, сформулированы их цели и задачи, изложены функции и обязанности подразделений предприятий, должностных лиц, сформулированы требования, которым должна соответствовать система. Описательные модели во всех подробностях представляют систему управления качеством, в этом их большое преимущество. В то же

время на их основе очень трудно уловить, представить мысленно общую структуру, увидеть основные элементы, схему прямых и обратных связей.

Графические модели

В ряду графических моделей наиболее популярный пример – модель, предложенная Э. Демингом, состоящая из этапов конструирования, производства, сбыта продукции и изучения рынка, за которыми должен следовать другой цикл, начинающийся на основе опыта, приобретенного в ходе предыдущего. При этом происходит непрерывное повышение качества проекта, постоянное его совершенствование. Такой подход предлагает особое внимание к требованиям потребителей и прогнозирование мнений заказчиков при разработке продукции.

К числу широко применяемых моделей управления качеством следует отнести и модель Исикавы, называемую иначе «рыбий скелет».
Причинно-следственная диаграмма Исикавы систематизирует причины проблем по основным группам и подгруппам в порядке, позволяющем увидеть в целом все причины и определить место для начала корректировки.

Наиболее популярная графическая модель системы управления качеством – это так называемая «Петля качества», позволяющая наглядно видеть многие этапы, последовательно осуществляемые в процессе создания, изготовления, использования продукции. В четко выраженной форме в схеме «Петли качества» требования к качеству, план качества как таковые не представлены. По этой причине, как правило, при использовании «Петли качества» приходится специально делать дополнения, оговаривать требования к качеству.

Представленная модель может использоваться на этапе проектирования продукции, что предполагает обеспечение перевода предварительных параметров продукции, содержащихся в описании, представленном маркетологами на язык технических требований к материалам, конструкциям, технологическим процессам. В результате этого качество проектирования обеспечивается путем:

1) Разработки и реализации программы проектирования, включающей контрольные точки оценки проекта на каждом этапе программы. Результаты оценки и анализа подлежат регистрации и отражения в технических условиях и чертежах.
2) Привлечения к анализу проекта представителей различных подразделений организации.
3) Утверждения всей документации, составляющей основу проекта на соответствующих уровнях руководства, несущих ответственность за производство продукции.

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ДОПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТАДИИ.

Проанализировав некоторые существующие модели систем управления качеством продукции, можно заключить, что создаваемые преимущественно для производственной стадии, они могут быть только частично применены на стадии НИОКР при условии существенного преобразования и дополнения. Так для достижения конкурентоспособности проектируемой продукции на предпроизводственной стадии, необходимо опираться на базовые принципы концепции TQM, руководствоваться положениями стандартов ИСО 9000 для стадии проектирования и желательно учитывать современные наработки и научные изыскания в области управления качеством и конкурентоспособностью, адаптировав их согласно специфике стадии НИОКР и особенности производства. Несмотря на тот факт, что многие из вышеописанных моделей систем управления качеством уже не используются руководителями производственных предприятий, основные их принципы могут служить прочной базой для формирования целостной системы управления конкурентоспособностью на стадии проектирования продукции. К ним можно отнести следующие подходы:

- совершенствование качества на всех этапах стадии проектирования и разработки продукции;

- ориентация на запросы и интересы потребителя;

- контроль качества документации;

- изучение конъюнктуры рынка;

- создание оптимальных условий для обеспечения требуемого уровня качества при минимальных затратах;

- ответственность персонала за обеспечение качества разработок;

- повышение надежности, экологичности, эстетичности разрабатываемой продукции;

- отработка всех необходимых параметров, ремонтопригодность продукции;

- улучшение характеристик по сравнению с существующими аналогами;

- согласованность интересов конструкторских, технологических подразделений изготовителя продукции;

- эффективность затрат на стадии разработки новой продукции.

Любая модель системы управления качеством или реальная система как таковая представляет собой набор различных методов. Методы управления качеством являют собой не что иное, как способы управления, посредством которых осуществляется

воздействие на элементы производственного процесса, обеспечивая достижение и поддержание планируемого состояния и уровня качества продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассматривая наиболее популярные модели систем, методы и инструменты управления качеством, нельзя не отметить общие характерные черты, которые их объединяют. Так, очевидный недостаток вышеперечисленных систем, методов и инструментов в том, что их внедрение зачастую сводится к разработке комплексов стандартов или набора мер и действий по устранению дефектов. Стандарты, являясь организационно-методологической основой системы, позволяют повысить и улучшить качество ведения разработок, качество отработки технической документации, регламентируют выполнение функции по управлению качеством и организацию трудовой деятельности. Однако для организации эффективного управления конкурентоспособностью на этапе проектирования и разработки продукции было бы неправомерно руководствоваться лишь набором стандартов и комплексом мер, направленных на устранение потенциальных дефектов, поскольку далеко не всегда представляется возможным поместить в формальные рамки стандартов столь изменчивую и необъективную категорию, каковой является качество. Вместе с тем, выстраивая систему управления конкурентоспособностью на стадии НИОКР, целесообразно использовать положительные моменты традиционных моделей систем менеджмента качества, а именно:

- выявление максимального числа дефектов на стадии проектирования;
- широкое применение маркетинговых приемов и ориентация на запросы потребителей;
- реализация мероприятий по обеспечению экологической безопасности, надежности продукции;
- осуществление отработки всех необходимых параметров и контроль соответствия стандартам;
- сконцентрированность на обеспечении эффективности затрат на стадии разработок;
- целенаправленное воздействие на качество разработок на всех этапах стадии НИОКР.

Оперируя данными положениями, необходимо построить систему, удовлетворяющую принципу комплексного управления конкурентоспособностью разработок на всех уровнях структуры НИОКР в масштабах предприятия и отрасли в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воронов, А. Конкурентоспособность промышленной продукции /А. Воронов // Стандарты и качество. – 2003.-№ 5.
2. Воронин, Ю.М. Сводный аналитический доклад Счетной палаты РФ: основные проблемы и условия эффективного воспроизводства отечественного научного потенциала/Ю. М. Воронин [Электронный ресурс]// www. / stra.teg.ru.
3. Исикава, К. Комплексное управление качеством (японский подход)/К. Исикава//Управление качеством на капиталистическом предприятии: реф. сб. – М.: ИНИОН, 1988.
4. ИСО -2002: цифры и факты // Стандарты и качество.- 2003.- № 6
5. Каганов, М. ИСО 9000. Практическое пособие по разработке и внедрению Руководства по качеству: пер. с англ./ М. Каганов. – М.: Стандарты и качество, 1999. – 104с.
6. Клепиков, А.С. Особенности внедрения систем менеджмента качества в научно-исследовательских учреждениях / А.С. Клепиков, С.А. Погребняк, М.В. Моисеенко // Стандарты и качество. - 2000 - № 12.
7. Лапидус, В.А. Введение в менеджмент качества/-Нижний Новгород: Приоритет, 1999.-92 с.

MONOPOLY VERSUS PERFECT COMPETITION IN MODERN MARKET STRUCTURES

Stolyarova V.A.[1], Stolyarova Z.V. [2],
[1,2] Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov
stozlata@yahoo.ru

Abstract: *The article contains the analyses of traditional market structures under condition of modern economical life.*

Key words: *monopoly, perfect completion, price discrimination, price power, enter- exit barriers, competition law.*

INTRODUCTION

Nowadays problems connected with coexisting of different market types don't lose its actuality. It can be explained by the open character of national economics, global intergration and globalization. That's why it is necessary to consider the main issues of two classical polar structures: perfect and imperfect completion. It allows to understand well the modern process which take place in economical relations between the producer and consumer on different levels: under position of a firm, branch or national economy on the whole.

Moreover the analyses of distinguished features of monopoly and perfect competition helps to examine current situation and particularity of behavior of main economical agents.

MAIN ATTRIBUTES OF MONOPOLY

In economics, a monopoly exists when a specific individual or an enterprise has sufficient control over a particular product or service to determine significantly the terms on which other individuals shall have access to it. Monopolies are thus characterized by a lack of economic competition for the good or service that they provide and a lack of viable substitute goods. The verb "monopolize" refers to the process by which a firm gains persistently greater market share than what is expected under perfect competition. A monopoly must be distinguished from monopsony, in which there is only one buyer of a product or service; a monopoly may also have monopsony control of a sector of a market. Likewise, a monopoly should be distinguished from a cartel (a form of oligopoly), in which several providers act together to coordinate services, prices or sale of goods. Monopolies can form naturally or through vertical or horizontal mergers. A monopoly is said to be coercive when the monopoly firm actively prohibits competitors from entering the field.

In many jurisdictions, competition laws place specific restrictions on monopolies. Holding a dominant position or a monopoly in the market is not illegal in itself, however certain categories of behavior can, when a business is dominant, be considered abusive and therefore be met with legal sanctions. A government-granted monopoly or legal monopoly, by contrast, is sanctioned by the state, often to provide an incentive to invest in a risky venture or enrich a domestic interest group. The government may also reserve the venture for itself, thus forming a government monopoly.

DEFINITION OF PERFECT COMPETITION.

In economics, perfect competition occurs in markets in which no participant has market power. Because the conditions for perfect competition are strict, there are few if any perfectly competitive markets. Nonetheless, the concept of perfect competition can serve as a useful benchmark against which to measure real life, imperfectly competitive markets.

Historically, in neoclassical economics there have been two strands of looking at what perfect competition is. The first emphasis is on the inability of any one agent to affect prices. This is usually justified by the fact that any one firm or consumer is so small relative to the whole market that their presence or absence leaves the equilibrium price very nearly unaffected. This assumption of negligible impact of each agent on the equilibrium price has been formalized by Aumann (1964) by postulating a continuum of infinitesimal agents. The difference between Aumann's approach and that found in undergraduate textbooks is that in the first, agents have the power to choose their own prices but do not individually affect the market price, while in the second it is simply assumed that agents treat prices as parameters. Both approaches lead to the same result.

The second view of perfect competition conceives of it in terms of agents taking advantage of – and hence, eliminating – profitable exchange opportunities. The faster this arbitrage takes place, the more competitive a market. The implication is that the more competitive a market is under this definition, the faster the average market price will adjust so as to equate supply and demand (and also equate price to marginal costs). In this view "perfect" competition means that this adjustment takes place instantaneously.

MONOPOLY VERSUS COMPETITIVE MARKETS.

While monopoly and perfect competition mark the extremes of market structures there are many point of similarity. The cost functions are the same. Both monopolies and perfectly competitive firms minimize cost and maximize profit. The shutdown decisions are the same.

Both are assumed to face perfectly competitive factors markets. There are distinctions, some of the more important of which are as follows:

Market power

Market power is the ability to control the terms and condition of exchange. Specifically market power is the ability to raise prices without losing all one's customers to competitors. Perfectly competitive (PC) firms have zero market power when it comes to setting prices. All firms in a PC market are price takers. The price is set by the interaction of demand and supply at the market or aggregate level. Individual firms simply take the price determined by the market and produce that quantity of output that maximize the firm's profits. If a PC firm attempted to raise prices above the market level all its "customers" would abandon the firm and purchase at the market price from other firms. A monopoly has considerable although not unlimited market power. A monopoly has the power to set prices or quantities although not both. A monopoly is a price maker. The monopoly is the market and prices are set by the monopolist based on his circumstances and not the interaction of demand and supply. The two primary factors determining monopoly market power are the firm's demand curve and its cost structure.

Product differentiation

There is zero product differentiation in a perfectly competitive market. Every product is perfectly homogeneous and a perfect substitute. With a monopoly there is high to absolute product differentiation in the sense that there is no available substitute for a monopolized good. The monopolist is the sole supplier of the good in question. A customer either buys from the monopolist on her terms or does without.

Number of competitors.

PC markets are populated by an infinite number of buyers and sellers. Monopoly involves a single seller.

Barriers to entry

Barriers to entry are factors and circumstances that prevent entry into market by would be competitors and impediments to competition that limit new firm’s from operating and expanding within the market. PC markets have free entry and exit. There are no barriers to entry, exit or competition. Monopolies have relatively high barriers to entry. The barriers must be strong enough to prevent or discourage any potential competitor from entering the market.

Ped

The price elasticity of demand is the percentage change in demand caused by a one percent change in relative price. A successful monopoly would face a relatively inelastic demand curve. A low coefficient of elasticity is indicative of effective barriers to entry. A PC firm faces what it perceives to be perfectly elastic demand curve. The coefficient of elasticity for a perfectly competitive demand curve is infinite.

Excess profits

Excess or positive profits are profit above the normal expected return on investment. A PC firm can make excess profits in the short run but excess profits attract competitors who can freely enter the market and drive down prices eventually reducing excess profits to zero. A monopoly can preserve excess profits because barriers to entry prevent competitors from entering the market.

Profit maximization

A PC firm maximizes profits by producing where price equals marginal costs. A monopoly maximizes profits by producing where marginal revenue equals marginal costs. The rules are equivalent. The demand curve for a PC firm is perfectly elastic - flat. The demand curve is identical to the average revenue curve and the price line. Since the average revenue curve is constant the marginal revenue curve is also constant and equals the demand curve, Average revenue is the same as price. Thus the price line is also identical to the demand curve.

P-max quantity, price and profit

If a monopolist took over a perfectly competitive industry he would raise prices cut production and realize positive economic profits.

The most significant distinction between a PC firm and a monopoly is that the monopoly faces a downward sloping demand curve rather than the "perceived" perfectly elastic curve of the PC firm. Practically all the variations above mentioned relate to this fact. If there is a downward sloping demand curve then by necessity there is a distinct marginal revenue curve. The implications of this fact are best made manifest with a linear demand curve, Assume that the inverse demand curve is of the form $x = a - by$. Then the total revenue curve is $TR = ay - by2$ and the marginal revenue curve is thus $MR = a - 2by$. From this several things are evident. First the marginal revenue curve has the same y intercept as the inverse demand curve. Second the slope of the marginal revenue curve is twice that of the inverse demand curve. Third the x intercept of the marginal revenue curve is half that of the inverse demand curve. What is not quite so evident is that the marginal revenue curve lies below the inverse demand curve at all points. Since all firms maximize profits by equating MR and MC it must be the case that at the

profit maximizing quantity MR and MC are less than price which further implies that a monopoly produces less quantity at a higher price than if the market were perfectly competitive. A company with a monopoly does not undergo price pressure from competitors, although it may face pricing pressure from potential competition. If a company raises prices too high, then others may enter the market if they are able to provide the same good, or a substitute, at a lower price. The idea that monopolies in markets with easy entry need not be regulated against is known as the "revolution in monopoly theory". A monopolist can extract only one premium, and getting into complementary markets does not pay. That is, the total profits a monopolist could earn if it sought to leverage its monopoly in one market by monopolizing a complementary market are equal to the extra profits it could earn anyway by charging more for the monopoly product itself. However, the one monopoly profit theorem does not hold true if customers in the monopoly good are stranded or poorly informed, or if the tied good has high fixed costs. A pure monopoly follows the same economic rationality of firms under perfect competition, i.e. to optimize a profit function given some constraints. Under the assumptions of increasing marginal costs, exogenous inputs' prices, and control concentrated on a single agent or entrepreneur, the optimal decision is to equate the marginal cost and marginal revenue of production. Nonetheless, a pure monopoly can, unlike a competitive firm, alter the market price for her own convenience: a decrease in the level of production results in a higher price. In the economics' jargon, it is said that pure monopolies "face a downward-sloping demand". An important consequence of such behavior is worth noticing: typically a monopoly selects a higher price and lower quantity of output than a price-taking firm; again, less is available at a higher price.

MONOPOLY AND EFFICIENCY

According to the standard model, in which a monopolist sets a single price for all consumers, the monopolist will sell a lower quantity of goods at a higher price than would firms under perfect competition. Because the monopolist ultimately forgoes transactions with consumers who value the product or service more than its cost, monopoly pricing creates a deadweight loss referring to potential gains that went neither to the monopolist or to consumers. Given the presence of this deadweight loss, the combined surplus (or wealth) for the monopolist and consumers is necessarily less than the total surplus obtained by consumers under perfect competition. Where efficiency is defined by the total gains from trade, the monopoly setting is less efficient than perfect competition. It is often argued that monopolies tend to become less efficient and innovative over time, becoming "complacent giants", because they do not have to be efficient or innovative to compete in the marketplace. Sometimes this very loss of psychological efficiency can raise a potential competitor's value enough to overcome market entry barriers, or provide incentive for research and investment into new alternatives. The theory of contestable markets argues that in some circumstances private monopolies are forced to behave as if there were competition because of the risk of losing their monopoly to new entrants. This is likely to happen where a market's barriers to entry are low. It might also be

because of the availability in the longer term of substitutes in other markets. For example, a canal monopoly, while worth a great deal in the late eighteenth century United Kingdom, was worth much less in the late nineteenth century because of the introduction of railways as a substitute.

NATURAL MONOPOLY

A natural monopoly is a firm which experiences increasing returns to scale over the relevant range of output. A natural monopoly occurs where the average cost of production declines throughout the relevant range of product demand. The relevant range of product demand is where the average cost curve is below the demand curve. When this situation occurs it is always cheaper for one large firm to supply the market than multiple smaller firms, in fact, absent government intervention in such markets will naturally evolve into a monopoly. An early market entrant who takes advantage of the cost structure and can expand rapidly can exclude smaller firms from entering and can drive or buy out other firms. A natural monopoly suffers from the same inefficiencies as any other monopoly. Left to its own devices a profit seeking natural monopoly will produce where marginal revenue equals marginal costs. Regulation of natural monopolies is problematic. Breaking up such monopolies is counter productive. The most frequently used methods dealing with natural monopolies is government regulations and public ownership. Government regulation generally consists of regulatory commissions charged with the principal duty of setting prices. To reduce prices and increase output regulators often use average cost pricing. Under average cost pricing the price and quantity are determined by the intersection of the average cost curve and the demand curve. This pricing scheme eliminates any positive economic profits since price equals average cost. Average cost pricing is not perfect. Regulators must estimate average costs. Firms have a reduced incentive to lower costs. And regulation of this type has not been limited to natural monopolies.

BREAKING UP MONOPOLIES

When monopolies are not broken through the open market, sometimes a government will step in, either to regulate the monopoly, turn it into a publicly owned monopoly environment, or forcibly break it up. Public utilities, often being naturally efficient with only one operator and therefore less susceptible to efficient breakup, are often strongly regulated or publicly owned. AT&T and Standard Oil are debatable examples of the breakup of a private monopoly: When AT&T, a monopoly previously protected by force of law, was broken up into the "Baby Bell" components in 1984, MCI, Sprint, and other companies were able to compete effectively in the long distance phone market. The existence of a very high market share does not always mean consumers are paying excessive prices since the threat of new entrants to the market can restrain a high-market-share firm's price increases. Competition law does not make merely having a monopoly illegal, but rather abusing the power a monopoly may confer, for instance through exclusionary practices.

First it is necessary to determine whether a firm is dominant, or whether it behaves to an appreciable extent independently of its competitors, customers and ultimately of its consumer. As with collusive conduct, market shares are determined with reference to the particular market in which the firm and product in question is sold. Under EU law, very large market shares raises a presumption that a firm is dominant, which may be rebuttable. If a firm has a dominant position, then there is a special responsibility not to allow its conduct to impair competition on the common market". The lowest yet market share of a firm considered dominant in the EU was 39.7%.

Certain categories of abusive conduct are usually prohibited under the country's legislation, though the lists are seldom closed. The main recognized categories are:

- Limiting supply
- Predatory pricing
- Price discrimination
- Refusal to deal and exclusive dealing

Despite wide agreement that the above constitute abusive practices, there is some debate about whether there needs to be a causal connection between the dominant position of a company and its actual abusive conduct. Furthermore, there has been some consideration of what happens when a firm merely attempts to abuse its dominant position.

PRICE DISCRIMINATION

Price discrimination exists when sales of identical goods or services are transacted at different prices from the same provider. In general, the practice of charging different customers different prices is called price discrimination. In a theoretical market with perfect information, perfect substitutes, and no transaction costs or prohibition on secondary exchange or re-selling to prevent arbitrage, price discrimination can only be a feature of monopolistic and oligopolistic markets, where market power can be exercised. Otherwise, the moment the seller tries to sell the same good at different prices, the buyer at the lower price can arbitrage by selling to the consumer buying at the higher price but with a tiny discount. However, product heterogeneity, market frictions or high fixed costs which make marginal-cost pricing unsustainable in the long run can allow for some degree of differential pricing to different consumers, even in fully competitive retail or industrial markets. Price discrimination also occurs when the same price is charged to customers which have different supply costs. The effects of price discrimination on social efficiency are unclear; typically such behavior leads to lower prices for some consumers and higher prices for others. Output can be expanded when price discrimination is very efficient, but output can also decline when discrimination is more effective at extracting surplus from high-valued users than expanding sales to low valued users. Even if output remains constant, price discrimination can reduce efficiency by misallocating output among consumers.

Price discrimination requires market segmentation and some means to discourage discount customers from becoming resellers and, by extension, competitors. This usually entails using one or more means of preventing any resale, keeping the different price groups separate, making price comparisons difficult, or restricting pricing information. The boundary set up by the marketer to keep segments separate are referred to as a rate fence. Price discrimination is thus very common in services, where resale is not possible; an example is student discounts at museums. Price discrimination can also be seen where the requirement that goods be identical is relaxed. For example, so-called "premium products" (including relatively simple products, such as cappuccino compared to regular coffee) have a price differential that is not explained by the cost of production. Some economists have argued that this is a form of price discrimination exercised by providing a means for consumers to reveal their willingness to pay.

COMPETITION LAW

Competition law, known also as antitrust law, are laws that promote or maintain market competition by regulating anti-competitive conduct. The history of competition law reaches back to the Roman Empire. The business practices of market traders, guilds and governments have always been subject to scrutiny, and sometimes severe sanctions. Since the twentieth century, competition law has become global. The two largest and most influential systems of competition regulation are United States antitrust law and European Community competition law. National and regional competition authorities across the world have formed international support and enforcement networks. Modern competition law has historically evolved on a country level to promote and maintain competition in markets principally within the territorial boundaries of nation-states. National competition law usually does not cover activity beyond territorial borders unless it has significant effects at nation-state level. The protection of international competition is governed by international competition agreements. In 1945, during the negotiations preceding the adoption of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1947, limited international competition obligations were proposed within the Charter for an International Trade Organization. These obligations were not included in GATT, but in 1994, with the conclusion of the Uruguay Round of GATT Multilateral Negotiations, the World Trade Organization (WTO) was created. The Agreement Establishing the WTO included a range of limited provisions on various cross-border competition issues on a sector specific basis.

Competition law, or antitrust law, has three main elements:

- prohibiting agreements or practices that restrict free trading and competition between business. This includes in particular the repression of free trade caused by cartels.
- banning abusive behavior by a firm dominating a market, or anti-competitive practices that tend to lead to such a dominant position. Practices controlled in this way may include predatory pricing, tying, price gouging, refusal to deal, and many others.
- supervising the mergers and acquisitions of large corporations, including some joint ventures. Transactions that are considered to threaten the competitive process can be prohibited

altogether, or approved subject to "remedies" such as an obligation to divest part of the merged business or to offer licenses or access to facilities to enable other businesses to continue competing.

Substance and practice of competition law varies from jurisdiction to jurisdiction. Protecting the interests of consumers (consumer welfare) and ensuring that entrepreneurs have an opportunity to compete in the market economy are often treated as important objectives. Competition law is closely connected with law on deregulation of access to markets, state aids and subsidies, the privatization of state owned assets and the establishment of independent sector regulators. In recent decades, competition law has been viewed as a way to provide better public services. Some experts argue that competition laws can produce adverse effects when they reduce competition by protecting inefficient competitors and when costs of legal intervention are greater than benefits for the consumers.

INTERNATIONAL ENFORCEMENT IN COMPETITION LAW

Competition law has already been substantially internationalized along the lines of the US model by nation states themselves, however the involvement of international organizations has been growing. Increasingly active at all international conferences are the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), which is prone to making neo-liberal recommendations about the total application of competition law for public and private industries. Chapter 5 of the post war Havana Charter contained an Antitrust code but this was never incorporated into the WTO's forerunner, the General Agreement on Tariffs and Trade 1947. Office of Fair Trading Director and Professor Richard Whish wrote sceptically that it "seems unlikely at the current stage of its development that the WTO will metamorphose into a global competition authority." Despite that, at the ongoing Doha round of trade talks for the World Trade Organization, discussion includes the prospect of competition law enforcement moving up to a global level. While it is incapable of enforcement itself, the newly established International Competition Network (ICN) is a way for national authorities to coordinate their own enforcement activities. It is unclear whether competition policy is a sensible role for government in developing, particularly low-income countries. In these countries the markets are usually very small and fragmented so that developing scale sufficient to raise competitiveness and engage in international markets is a major challenge. The bigger problem is however poor governance - in societies with widespread corruption, inadequate public finances, and weak judiciary and oversight institutions, competition policy may become another tool for capture by vested interests - becoming in itself a barrier to entry.

RESULTS

As the conclusion it should be stressed that it is difficult to find pure monopolistic or perfect competitive markets in real economical life. As usual markets combine different features of both structures. In any case knowing advantages and defaults of each of them allows to organize

the effective business on the one hand and to coordinate political functions and instruments in the sphere of economy on the other to struggle against negative aspects they possess.

BIBLIOGRAPHY

1. Britain An Official Handbook. London. 2002.
2. Fayol, H. General and Industrial Management, Pitman, London, 1949.
3. Garvin, D. What Does Product Quality Mean? Sloan Management Review (Fall), 1984.
4. Kackar, R., Shoemaker A. Robust Design: A Cost-effective Method for Improving Manufacturing Processes. AT&T Technical Journal. – vol. 65 №. 2 (Mar.—Apr.)
5. Outlook on Science Policy, 2002, vol.24, № 8.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И МЕСТО В НЕЙ КЛАСТЕРОВ

Стрябкова Е.
Белгородский государственный технологический университет имени В. Г. Шухова,
Белгород, Россия,
stryabkova.elena@mail.ru

Аннотация: *В статье рассмотрены актуальные вопросы пространственной организации производства, предложена классификация форм пространственной организации производства и места в ней кластеров, определено значение кластеров для повышения конкурентоспособности регионов.*

Ключевые слова: *пространственная организация производства, кластерная политика, кластерная инициатива, конкурентоспособность региона.*

ВВЕДЕНИЕ

Проблемы развития экономических явлений в пространственном аспекте впервые были подняты в трудах английских экономистов А.Смита и Д. Рикардо применительно к теории международного обмена. Начало формированию теории внутринационального размещения производства положила работа И.Тюнена, вышедшая в 1826 г. («Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике»). Положения данной теории применительно к различным сферам позже были развиты в трудах В. Лаундхарта, А.Вебера и др. Особый вклад в теорию экономического пространства внесли Ф. Перру, Ж.Будвиль, Э. Гувер, изучившие процессы концентрации и деформации экономического пространства вокруг полюсов роста. В 90-х годах XX века появились работы, в которых региональное пространство рассматривается с позиций сетевой экономики (М. Энрайт, С. Гоетц, Р. Шулер, Р. Капелло, Г. Шибусава и др.).

ПОНЯТИЕ ТПК В РОССИЙСКОЙ НАУКЕ

В советское время региональная наука получила свое развитие в 20-х годах через идеи, заложенные в плане ГОЭЛРО, а затем в пятилетних планах народнохозяйственного развития страны. У истоков теоретического обоснования этих процессов стояли

видные российские ученые Н.Н. Баранский, Н.Н. Некрасов, А.Е. Пробст, Н.Н. Колосовский, Ю.Г. Саушкин и др.

Особая заслуга в теоретическом обосновании экономического районирования и формировании территориальных производственных комплексов (ТПК) принадлежит Н.Н. Колосовскому, а затем Р. Шниперу и М.Бандману. К настоящему времени российская региональная наука представлена различными школами и направлениями. Комплексное исследование проблем регионального развития ведется учеными ИЭОПП СО РАН В. Селиверстовым, А. Евсеенко, Ю. Ершовым, В. Клисториным, В. Кулешовым, С. Суспицыным, Г.Унтурой, Ю. Фридманом и другими. Институт экономических исследований Дальневосточного отделения РАН в г.Хабаровске в составе Е.Деваевой, В.Калашникова, С.Леонова, О.Рензина, Е.Мотрич и др. решает экономико-теоретические проблемы развития приграничных территорий и регионов России, а также исследует особенности интеграции регионов в мировое экономическое пространство. Пространственным аспектам в преломлении к Северо-Западному федеральному округу, выявлению факторов, влияющих на темпы и качество роста регионального экономического пространства, поиску путей решения проблем региональной дифференциации посвящены труды Вологодского научно-координационного центра ЦЭМИ под руководством профессора В. Ильина. Особая роль в концептуальном обоснования пространственного развития принадлежит теории конкурентных преимуществ и кластеров М.Портера. Позже его теория была развита в концепции региональных кластеров М. Энрайта. Весомую роль в концептуальном объяснении кластеров играют теории промышленных районов А.Маршалла, итальянских промышленных округов П. Бекатини, концепция сочетания цепочки добавленной стоимости и кластеров, концепция региона обучения, а также труды Д. Майлата, П.Кругмана и др.

Начиная с 2005 г. в России появились работы российских исследователей в области кластерного развития - Л.Маркова, М.Ягольницера, А.Праздничных, Ю.Рябченюка, И.Пилипенко, А.Михеева, Ю.Г. Лавриковой.

По мнению Калюжновой, одним из характерных процессов современности является повышение роли регионов в экономическом развитии национальных экономик и развитие межрегиональной конкуренции. Основой межрегиональной конкуренции выступает повышение экономической самостоятельности регионов, связанное с федеративным устройством государства, а также с развитием конкурентных процессов в условиях глобализации. Инструментарий традиционной региональной экономики становится недостаточным для анализа региональных процессов, которые во многом обусловлены включенностью региона в систему конкурентных межрегиональных взаимодействий, а также его вхождением в систему международной конкуренции.

Положение и роль региона зависят не только от макроэкономических условий или возможностей самих регионов, но также от расстановки конкурентных сил, механизмов конкурентного взаимодействия регионов, позиций региона в этом взаимодействии. Вхождение региона в конкуренцию означает формирование в системе, называемой «регион», новых характеристик, системообразующих свойств и новых стандартов качества этой системы. Важнейшим системообразующим свойством региона становится конкурентоспособность, которая формируется в результате конкурентного взаимодействия регионов разного уровня.

Многие, в том числе зарубежные экономисты считают, что советские территориально-производственные комплексы (ТПК) являлись первыми кластерами, другие ставят знак равенства между кластерами и технопарками, кластерами и особыми экономическими зонами. Попробуем разобраться в том, что следует понимать под кластером и предложить классификацию форм территориальной организации производства.

Термин «территориально-производственный комплекс» связан с развитием советской экономико-географической науки. Принцип комплексности был апробирован при разработке и осуществлении первой программы развития экономики страны – плана ГОЭЛРО. В начале двадцатых годов Госпланом и комиссией ВЦИК были разработаны тезисы по экономическому районированию, ставшие методическим документом по формированию производительных сил в рамках отдельных регионов. Термин ТПК отождествлялся с экономическим районом: «экономический район представляет собой территориально-производственный комплекс, обеспечивающий наиболее полное и рациональное использование природных и трудовых ресурсов района» [2].

Научные положения теории территориальной организации производительных сил, систем и форм пространственной организации хозяйства страны получили развитие в работах ряда видных отечественных ученых – Э. Б. Алаева, И. Г. Александрова, Н. Н. Колосовского, В. С. Немчинова, А. Г. Омаровского, Н. М. Ратнер, С. Г. Струмилина и других. При всех различиях в подходах отечественных ученых на проблемы территориальной организации хозяйства их объединяет общая позиция: исследование этого явления проводилось с учетом требований централизованного управления плановой экономикой.

В начале 70–х годов XX века ТПК рассматривался как первичная ячейка экономического региона и превращается в реальный объект хозяйственного планирования и определенную форму территориальной организации производительных сил. В государственном пятилетнем плане 1971 – 1975 гг. перечислены пять ТПК: Саянский, Средне-Обский, Красноярско-Ачинский, Братско-Усть-Илимский и Иркутско-Черемховский. Таким образом, модель ТПК применялась к районам нового освоения. К 1980 году в СССР были сформированы одиннадцать ТПК.

М. К. Бандман дает такое определение ТПК: «планово формируемая совокупность устойчиво взаимосвязанных и взаимообусловленных пропорционально развивающихся объектов различных отраслей народного хозяйства, которые созданы для совместного решения одной или нескольких определенного ранга народнохозяйственных проблем, выделяются размерами производства и четкой специализацией в масштабе страны и своего экономического района; сконцентрированы на ограниченной, обязательно компактной территории, обладающей необходимым набором и размерами ресурсов; эффективно используют местные и полученные извне ресурсы и обеспечивают охрану окружающей среды; имеют единую производственную и социальную инфраструктуру» [1].

Ученый выделил следующие таксономические ранги: экономический район, крупные комплексы подрайонов (ТПК) и промышленные узлы. Процесс планирования размещения производительных сил должен проходить в три этапа: по мере движения от района к промышленному узлу детализируется план размещения производственных и непроизводственных объектов. Важная часть ТПК – его ядро – группа отраслей специализации, группа комплексирующих производств и элементы инфраструктуры.

По нашему мнению, эти элементы ТПК очень схожи с элементами кластера (отрасли специализации, родственные и поддерживающие отрасли, условия факторов).

Позже в научный оборот входит термин «территориально-производственное сочетание» (ТПС), иногда их используют как синонимы, или под ТПС понимают группу географически сконцентрированных производств с небольшим количеством взаимных связей.

В результате планирования ТПК должны были учитываться три задачи: оптимизация процессов добычи полезных ископаемых, оптимизация размещения предприятий промышленности и сельского хозяйства, оптимизация размещения объектов социальной сферы. Планирование охватывало все сферы развития общества и хозяйства – от промышленности и транспорта до строительства, образования и культуры.

К концу 80-х годов 20 века модель ТПК использовалась не только в СССР, но и в странах Центрально-Восточной Европы (ГДР, Польша) и развивающихся странах Азии (Индия). Проблема освоения новых территорий должна была решаться следующим образом: создание крупных предприятий, которые обрастали сетью мелких частных фирм, оказывающих дополнительные услуги.

Позднее М. К. Бандман выделяет три сферы применения ТПК как формы организации производительных сил: решение межотраслевых региональных проблем общесоюзного значения; коренная перестройка хозяйства старопромышленных районов или высокоразвитых районов с целью модернизации уже сложившихся индустриальных баз

общесоюзного назначения; создание новых межотраслевых территориально-производственных образований общесоюзного назначения [1].

Необходимо отметить, что большое количество ресурсноориентированных предприятий, построенных в рамках ТПК, являются сегодня основой конкурентоспособности и экспортного потенциала современной России.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Детальное сравнение ТПК и кластеров провел в работе «Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы» И. В. Пилипенко. В непространственном аспекте в теории ТПК и в концепции промышленных кластеров М. Портера объектом изучения является группа отраслей, которые в случае ТПС оптимально сочетаются в пределах административно-территориальной единицы, а в случае промышленного кластера – являются наиболее конкурентоспособными и взаимосвязанными отраслями хозяйства страны и региона. Сходными Пилипенко считает и методы идентификации ТПС и промышленных кластеров: метод межотраслевого баланса (затраты – выпуск), теория графов и метод цепочки добавления стоимости. При сравнении региональных кластеров и ТПК Пилипенко выделяет следующие различия и в теориях, и в самих терминах [2]. Эти различия представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение территориальных кластеров и территориально-производственных комплексов

Признак сравнения	Территориально-производственный комплекс	Территориальный кластер
Происхождение концепции	Концепция разработана в условиях плановой экономики, речь идет о снижении издержек производства на государственных	Концепция разработана в условиях рыночной экономики, когда предприниматель сам определяет местоположение и форму вложения инвестиций, исходя из возможности

	предприятиях и рациональном размещении производства и использовании природных ресурсов с точки зрения государственной плановой экономики.	максимизации прибыли.
Генезис	Модели ТПК появились в результате проведения теоретических исследований оптимизации промышленного производства в условиях плановой экономики. ТПК были созданы искусственно правительственным решением с помощью теоретических разработок ученых.	Кластеры образовались в результате пространственного проявления действия рыночных сил. Фирмы концентрировались в кластере из-за очевидных преимуществ такого географического положения относительно других фирм. Портер и Энрайт рекомендуют не создавать кластеры на новом месте с нуля, а развивать уже существующие кластеры.
Территориальный признак	Модели ТПК применялись, в основном, для районов нового освоения с низкой плотностью населения и сложными природными условиями.	Кластеры обычно образуются в староосвоенных густонаселенных районах и часто в пределах агломераций.
Структура и специализация	ТПК – это межотраслевой комплекс, в котором главную роль играют отрасли базисной группы, определяющие	Кластер – это скопление независимых фирм, работающих в одной отрасли, и группа компаний, оказывающих основным фирмам сервисные услуги, а также государственные

	специализацию ТПК, а также развиваются комплексирующие отрасли. Регулирование деятельностью ТПК осуществлялось из центральных или региональных органов.	образовательные и исследовательские организации, имеется орган, контролирующий развитие кластера. В кластере решение принимается самими членами кластера.
Однозначность терминов	ТПК – четкая технико-экономическая модель, которая имеет ясно очерченные пространственные границы.	Существует большое многообразие определений термина «кластер». Сами авторы концепции поощряют более широкое применение данного термина.
Роль информации в формировании пространственных структур	В рамках ТПК функционировали несколько крупных вертикально-интегрированных заводов, сотрудники которых не обменивались информацией, важной для производственного процесса. Каждый завод имел свой план поставок изделий, который утверждался не руководством заводов, а на общегосударственном уровне.	Между компаниями кластера развиваются информационные потоки, включающие общение между сотрудниками компаний и поддерживающих институтов. В зрелом кластере образуются сетевые структуры малых и средних предприятий.
Отрасли специализации	Отраслями специализации ТПК были отрасли горнодобывающей, металлургической, химической	Отрасли специализации кластера - высокотехнологичные отрасли промышленности, сферы услуг, традиционные отрасли легкой промышленности,

	промышленности и тяжелого машиностроения, ориентированные на производителя.	ориентированные на потребителя.
Значение человеческого фактора	В модели ТПК люди (людские ресурсы) рассматриваются как один из факторов развития хозяйства наравне с природными ресурсами и инфраструктурой, как одна из переменных в математической модели. Однако при моделировании ТПК учитывались расходы на создание жилищно-социального комплекса, необходимого для нормального проживания людей, занятых на предприятиях ТПК. Этим подход ТПК отличается от других советских подходов к использованию людских ресурсов в производстве.	В кластерах достигаются оптимальные условия для создания рабочих мест и получения зарплаты более высокой, чем в фирмах, расположенных вне кластера. Нахождение в кластере дает возможность человеку постоянного обучения и творческого роста. Повышается конкурентоспособность региона и страны, что влечет повышение общего уровня жизни населения.
Наличие конкуренции	В модели ТПК конкуренция между структурными единицами отсутствует, так как ее не могло быть в условиях	Обязательным признаком кластера является наличие внутренней конкурентной среды, как среди компаний, производящих конечную продукцию и услуги, так и среди родственных и

	плановой экономики.	поддерживающих компаний.
Наличие конкурентных позиций на глобальном рынке	Такие позиции отсутствуют.	Компании-участники кластера имеют конкурентное преимущество.

Нами добавлены два последних признака в представленной таблице, считаем, что они являются одними из основных при сравнении кластеров и ТПК.

В конце двадцатого века в экономических исследованиях для обозначения различных форм организации производства появились термины: промышленные районы и округа, технологические и научные парки, промышленные и региональные кластеры. Значения этих терминов трактуются многими исследователями по-разному. Иногда для обозначения одних и тех же процессов концентрации и форм организации производства используются разные термины. Так термин «промышленный кластер» М. Портера, «региональный кластер» Энрайта близки по значению итальянскому «промышленному округу» Дж. Бекатинни, терминам «бизнес-сеть» и «инновационное милье» Д. Мэйя. В основе названных концепций лежит признание того, что географическая близость предприятий определяет специфические конкурентные преимущества кластера и региона, в котором развивается кластер, а также повышает конкурентоспособность экономики страны в целом.

Нечеткая терминология, заимствование иностранных терминов для характеристики процессов организации производительных сил в условиях российской экономики, часто не совпадающих с зарубежными тенденциями, наблюдается в публикациях исследователей из России.

По нашему мнению, во-первых, кластерный принцип организации бизнеса не может быть насаждаемым насильно по определению. Но это не означает, что не надо создавать институциональные предпосылки для развития сетевого взаимодействия компаний.

Во-вторых, кластерный принцип важен, прежде всего, не для развития отдельных регионов России, а для развития экономики страны в целом, поскольку:

- с помощью системы кластеров можно преодолеть противоречие между большими масштабами и гибкостью (гибкость при больших масштабах), при этом, как показывает мировой опыт, развитие кластеров и вертикальных групп может дополнять друг друга;

- для российской экономики может быть крайне выгодным и формирование трансграничных кластеров, таких как приграничные кластеры Евросоюза (кластеры «Эресунн», «Био Долина», «Долина Доммель», текстильный кластер в Нижней Австрии и Богемии).

Кластеры включают фирмы и организации, связанные выпуском конечной продукции и географическим положением. Такую географическую близость рассматривают как место накопления «критической массы» человеческого капитала, научного, инновационного и производственного потенциалов.

Можно естественно попробовать создать в условиях России сети малых и средних предприятий и назвать их промышленными районами (округами). Однако эта структура не будет копией округов в итальянском понимании, так как для формирования округов требуется социо-экономическая идентичность, о чем писал Дж. Бекаттини. Кроме того, итальянские промышленные округа не были созданы, а образовались самостоятельно вследствие пространственного проявления рыночных сил, а созданные группы предприятий в России, несомненно, будет обладать другими производственными и организационными характеристиками.

Также Пилипенко представляется неправомерным ставить знак равенства между технопарками, бизнес-инкубаторами и кластерами.

Поэтому Пилипенко И. В. попытался упорядочить используемые термины при помощи их классификации [2].

Все формы организации производства он разделяет на две большие группы:

1. Самостоятельно образующиеся за счет пространственного проявления рыночных сил. К этой группе следует отнести все формы промышленных районов, региональные и локальные кластеры (в том числе и итальянские промышленные округа);
2. Создаваемые искусственно с помощью реализации органами федеральных, региональных или локальных властей теоретических исследований. Сюда можно включить территориально-про-изводственные комплексы и сочетания, технологические и научные парки, технополисы, инновационно-технологические центры и бизнес-инкубаторы.

В качестве второго параметра Пилипенко использует превалирующий размер компаний в производственной системе: сочетание малых и средних предприятий, предприятий всех размеров, средних и крупных и исключительно крупных производств. Считаем, что классификация Пилипенко может быть дополнена таким признаком как территориальная целостность (форма границы). ТПК, особые экономические зоны, технопарки, научные парки имеют четкие, искусственно установленные границы, в то время как кластеры, итальянские промышленные округа, промышленные районы имеют «размытые», неопределенные границы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Российские ученые считают, что кластеры - явления уникальные, а концептуальная эластичность кластерной концепции позитивна, однако она приобрела такой широкий спектр применения, что породила множество интерпретаций, и воспринимается как «хаотическая» [4]. Из концепции не ясно, каков уровень взаимодополняющих отраслей включается в кластер, насколько должны быть сильны связи между членами кластера, в каких пространственных масштабах и границах работают процессы кластеризации (межфирменные связи, конкуренция, передача информации, социальные сети), какие взаимодействия фирм определяют кластер [4]. Трудность при определении кластера состоит в том, что сам автор концепции М. Портер признает, что границы кластера расширяются и меняются – появляются новые фирмы и отрасли, а установленные ранее угасают [5].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бандман М.К. Исходные позиции методических положений по использованию моделей ТПК в предплановых исследованиях // Методы и модели регионального анализа / Под ред. В.С. Зверева. – Новосибирск: ИЭиОПП, 1977. – С. 98-112.

2. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск, Ойкумена, 2005.

3. C. Ketels, G. Lindqvist, Ö. Sölvell. Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies. Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm. First edition, May 2006.

4. Марков Л. С., Ягольницер М. А. Экономические кластеры: идентификация и оценка эффективности деятельности. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2006.

5. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – С. 205.

ВНЕДРЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ткаченко Г.[1], Доможирова О.В.[2]
[1] Белгородский государственный технологический универсистет им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия, tkachenkoGrisha@mail.ru
[2] Белгородский государственный технологический универсистет им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия,

Аннотация: *Бюджетирование все более широко применяется на различных предприятиях и в разрезе существующих экономических реалий набирают все больший вес в процессе управления.В настоящее время Российская экономика переживает процесс динамичного реформирования. Однако этот процесс тормозит недостаточно развитое малое предпринимательство. Целью данной работы является рассмотрение возможности внедрения бюджетирования в систему управления малым предприятием.*

Ключевые слова: *бюджет, малое предприятие, менеджмент*

ВВЕДЕНИЕ

Малое предприятие в российской действительности

В последние годы в России на государственном уровне остро стоит вопрос развития малого предпринимательства. Это связано с тем, что в ВВП страны на долю таких предприятий приходится очень маленький объем произвоства, а для более успешного экономического развития страны. Ведь малый бизнес заинтересован в развитии рыночной инфраструктуры и институтов, а следовательно в скорейшем реформировании экономики. Кроме того он является наиболее мобильными готов гибко реагировать на воздействие, оказываемое внешними условиями макросреды. Доля малого бизнеса по мнению различных экспертов в данной области должна быть примерно равной 40%, если данного значения не достигается, то можно говорить, что малый бизнес не имеет практически никакого веса для воздействия на институты и реформы в экономике в целом "не работают" или реализуются лишь частично. При преодолении этого барьера малый бизнес получает достаточно большой политический вес, что способствует скорейшему и более успешному проведению реформ и строительству институтов общества, развитию адекватной рыночной инфраструктуры. Это, в свою очередь, несет положительный внешний эффект для всей экономики, поскольку при более развитых

рыночных институтах общество в целом выигрывает. В связи с этим правительство Российской Федерации стремиться создать благоприятную среду для возникновения большего числа малых предприятий.

Конкурентные преимущества малого предприятия

Как и при построении любого бизнеса с нулевой отметки в начале необходима идея. Для малых предприятий получение конкурентного преимущества должно осущетвляться уже на данной стадии и в дальнейшем как можно точнее притворить все задуманное в жизнь.

Малый бизнес наиболее подвержен влиянию коньюнктуры, так как он постоянно балансирует между сложившейся ситуацией на рынке и потребностями покупателей. Малые предприятия формируют основу рыночной системы и наиболее полно отражают ее сущность. В отличает от крупных, неподвижных предприятий, малый бизнес чутко реагирует на запросы потребителей, кроме того как правило предприятия малого бизнеса более воспреимчивы к новым технологиям. С такой же легкостью заполняются свободные нисши на тех или иных рынках, создаются новые рабочие места. Малый бизнес формирует в обществе „средний класс", что способствует поддержанию стабильного спроса в экономике. Но достижение всех вышеперечисленных преимуществ невозможно без четкого управления, своевременного принятия управленчиских решений, а также сбора необходимой для этого информации.

ПРОЦЕСС БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Сущность бюджетирования

Бюджетирование – это процесс подготовки, организации и контроля бюджетов с целью разработки и принятия оптимальных управленческих решений. [1] По своей сути бюджетирование как процесс представляет некую последовательность действий в результате которых разрабатывается финансовый план предприятия на определенный период времени, придерживаясь которого появляется возможность достижения стратегических и тактических целей предприятия. Составленный бюджет конечно же должен соответствовать нормам, таким как целостность, системность, доступность поставленных целей, временную сопоставимость, гибкость, согласованность, оперативность и функциональность. При построении бюджета предприятия необходимо учитывать множество факторов, которые способны повлиять на конечное достижение поставленных задач, поэтому в процессе составляется множество вариантов исхода при достижении намеченной цели.

Бюджетирование облегчает процесс управления предприятием, ведь на данный момент разработанно множество от самых простых решений до сложных програмных комплексов. Сравнивая плановые и фактические показатели производственной деятельности за некоторый период времени, управленец может выявить отклонения от запланированных результатов и факторы их повлекшие, затем более глубоко и целостно проанализировав информацию необходимо определиться, были поставленные цели осуществимы или же произошло завышение норм при составлении бюджета. Проведя данный анализ, менеджер способен оперативно реагировать на возникшие отклонения фактического положения вещей с планом. Система бюджетирования на предприятии несет основные три функции. Первая из них это плановая. Она является основополагающей, ведь в процессе бюджетирования составляются планы движения денежных потоков, менеджер всегда может спланировать объем инвестиций в производство, грамотно распределить финансовые потоки в разрезе временных интервалов. Также помимо финансового аспекта закладывается натуральный объем производства исходя из стоящих перед предприятием целей. Второй из указаных функций является учетная. Она заключается в следующем, для системы бюджетирования необходим контроль, а значит непрерывно идет сбор информации о производстве, по структурным подразделениям, о реализации продукциии, воздействии рынка, все это необходимо для план-факт анализа и выявления отклонений. И последния из намеченых функцый – это контроль, она же в свою очередь является одной из функций менеджмента. Давайте представим ситуацию, нами составлен бюджет, в последствии мы собираем и отслеживаем ситуацию с производством и реализацией продукции, но для сопоставления собранной информации и запланированныйх показателей необходимо наличее критериев. И проведя план-факт анализ, мы сможем выявить отклонения и провести оперативную корректировку бюджета. Составляя бюджет предприятия, будь то оперативный, перспективный, текущий и так далее, управленец приследует определенные цели. При помощи процесса бюджетирования менеджер пытается предвидеть проблемы, кторорые могут возникнуть в дальнейшем у предприятия. Помимо этого бюджет крайне обходим для привлечения инвесторов и заемного капитала, он может показать положительные тенденции в развитии предприятия и направленность в достижении поставленных целей. Ну и конечно же как некий отчет для акционеров или собственников предприятия бюджет также применим. По натуральным и стоимыстным показателям собственник может судить о эффективности управления и профессионализме управленца.

Методология процесса бюджетирования

Для каждого предприятия существуют особенности в методологии построения процесса бюджетирования, ведь каждое из них работает в определенной отрастли с наборов внутренних и внешних особеннойсей, как-то различный круг конкурентов, рынок сбыта, ориентация на различные группы покапутелей, особенности процесса проиводства и так

далее. Для начала процесса составления бюджета предприятия необходимо определить круг участников бюджетного процесса и разработать регламен их взаимодействия, где определяются сроки разработки, утверждения бюджетов и распределяются функции. Подойдя к вопросу о составлении бюджета в первую очередь мы должны выяснить временной период на который нам необходимо составить бюджет. Помимо множества типовых и неоднократно описанных в различной литературе методов, предприятие в лице разработчика может составить собственную форму бюджета, которая бы как можно точно решала поставленные задачи. Информация и показатели, вносимые в бюджет должны как можно точно соответствовать действительности, бессмысленно составлять план, который в последствии невозможно осуществить. В идеале, процесс бюджетирования должен придерживаться ранее достигнутых предприятием результатов, стоявших перед управленцами вопросах и путях их решения, если это конечно не вновь созданная организация. Безусловно очень важна структура организации, производственный процесс необходимо разделить на операционные отделы (центрыфинансовой ответственности, далее ЦФО), их руководителей назначить отвественными за выполнение плановых показателей. Помимо этого руководители ЦФО должны принимать непосредственное участие в разработке бюджетов, каждый по выделенному ему направлению. Например, отдел снабжения разрабатывает бюджет-смету затрат из расчета определенного объема производства, за которые ответственны отделы занятые в изготовлении товара, отдел сбыта или маркетинга готовят бюджет реализации товара и так далее. Впоследствии все бюджеты изучаются, утверждаются, и в итоге принимается генеральный бюджет, который будет осуществляться предприятием. Генеральный бюджет объединяет все бюджеты и определяет не противоречат ли отдельные статьи друг другу. Во время его составления легко выявляются узкие места и параллельно разрабатываются мероприятия по их устранению. Кроме того на стадии разработки генерального бюджета разрабатывается группа показателей и расчитываются их значения, они будут являться своего рода эталонами. Вся сложность составления бюджета заключается во множестве факторов, которые не зависят от предприятия, но влияют на его деятельность. Трудно спрогнозировать рост цен на закупаемые материалы. Возможно установление наровне с руководителями ЦФО контролирующими выполнение бюджетов, ответственных исполнителей, ответственных за конкретные статьи бюджета. Основной задачей бюджета прибылей и убытков (доходов и расходов) является расчет будущего финансового результата организации в целом. План прибылей и убытков позволяет расчитать ожидаемую рентабельность отдельных сегментов бизнеса, точку их безубыточной работы, определить приоритетные направления развития организации, решать другие управленческие задачи. Он определяется алгебраическим суммированием ожидаемых финансовых результатов деятельности сегментов бизнеса. В России коньюнктура рынка подвержена резким перепадам и изменениям, поэтому чаще всего бюджетный период составляет один календарный год с разбивкой по месяцам. В развитых европейских странах, со стабильной экономической ситуацией и более

длительным периодом применения процесса бюджетирования, бюджеты составляются на период от одного до трех лет. Отчет о выполнении бюджета должен содержать объективные данные. Он должен соответствовать мировым требованиям и легко чтаем и стандартен. Для концентрации на основных положениях и статьях, необходимо включить в отчет графики, диаграммы и т.д. [3] После составления отчета по окончании календарного года производится план-факт анализ результатов работы предприятия. Запланированные и фактические показатели сравниваются в натуральном, относительном, а также процентном соотношении. Все отрицательные (запланированные показатели по которым не были достигнуты, а значит не приближают фирму к ее цели) и положительные отклонения анализируются и делаются выводы о факторак приведших к ним. Выявленные проблемные области в бюджете требуют тчательного изучения, дается оценка ЦФО и их руководителям. В процессе бюджетирования определяется прогнозное финансовое состояние организации. Если финансовые показатели, исчисленные на основе системы бюджетов, неудовлетворительны, то проводится анализ влияния на финансовое состояние основных параметров бюджетов и заложенных в них нормативов при их изменении.

Автоматизированные системы бюджетирования

В настоящее время, когда для принятия решения менеджеру необходимо проанализировать немыслимое фисло показателей и факторов на них влияющих, на помощь приходят разработки в области автоматизации целых комплексов экономических задач. Перед предприятиями лишь стоит вопрос, какой из програмных продуктов наиболее применим для работы, а это зависит от масштаба организации, сроков внедрения и конечно же затрат на процесс внедрения. В каждой из автоматизированных систем бюджетирования есть свои преимущества и недостатки. Идет непрерывное обсуждение сильных и слабых сторон каждого из подходов. Для более эффективного внедрения данных систем необходимо автоматизировать процесс бюджетирования на всех его стадиях. Важно, что бы это были не самостоятельные и независимые друг от друга програмные продукты, распространяющимися на отдельные ЦФО, а целостный механизм сбора и обработки информации. Использование автоматизированной системы бюджетирования предполагает ежедневное внесение данных как из внутренних источников, косающихся производства, так и данные внешней среды в базу. Преимуеством данной системы является то, что она одновременно обрабатывает множество данных и имеет алгоритмы решений возникающих проблем. Она компелирует в себе множество данных и при необходимости управленец может отследитьлюбой показатель за любой период времени. Автоматизированная система бюджетирования способна готовить прогнозы, моделировать различные ситуации, а также искать пути их решения. Данная система позволит обеспечить экономию трудовых и временных ресурсов, снизить финансовые риски посредством автоматизированного анализа и моделирования влияния различных показателей на достижении цели фирмы. К тому же

оценки производимые системой лишены субъективизма, который присутствует при принятии решения должностным лицом.

Но у автоматизированной системы бюджетирования имеется и ряд недостатков:

- система работает исходя из набора методов и учиывает только заложенные пути решения проблем;
- необходимость переобучения и дополнительной подготовки кадров;
- потребность отвлечения персонала для ввода данных в систему;
- существенные финансовые затраты на покупку програмного продукта. [7]

Как показывает практика, для полного внедрения автоматической системы бюджетирования в организации требуется в среднем около трех лет. Российские организации не имеют возможности воспользоваться таким временным запасом. Поэтому к основным требованиям следует отнести плавность перехода с получением ощутимых результатов в среднем уже через четыре – шесть месяцев после принятия соответствующего управленческого решения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ.

В предыдущих главах мы упоминули, что существует много методов формализации бюджетирования начиная от простых типовых решений, до сложных програмных комплексов, но большенство из них мало применимы в малом предпринимательстве. Внутри малой организации идет противоречие между необходимостью системного управления и недостатком ресурсов для его осуществления. Малый бизнес не может может пользоваться теми же методическими и методологическими основами в организации управления и необходимо самостоятельно их разработать, чтобы они обеспечили успешное начало деятельности и уверенное дальнейшее его развитие. Для этого необходима особая среда, как на макро так и на микро уровнях. На практике для малого предприятия составляется бюджет, без составления промежуточных в разрезе ЦФО, а также выбираются по мнению руководителя наиболее важные показатели финансовой деятельности. В процессе оперативного управления бюджетом производятся оперативные корректировки. Организационная структура малого предприятия должна быть максимально простой и эффективной. Руководитель должен не только осознавать цель бизнеса, но и иметь четкое представление о способах ее достижение, это необходимое условия для применения бюджетирования. Анализ бюджета призван облегчить процесс принятия решения менеджером. Упрощенно работу малого предприятия можно описать следующим образом – оно берет их внешней среды ресурсы и производит продукт. Целью его создания является получение прибыли. Для того чтобы понять будет ли достигнута поставленная задача и применяется бюджетирование.

Таким образом, в результате проведенной работы было выявлено, что внедрение бюджетирования в практику малого бизнеса сегодня является актуальной проблемой, решение которой требует специальных подходов. [6]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адамов Н.А., Тилов А.А.:Бюджетирование в коммерческой организации: краткое руководство, Питер, 2007.
2. Гребенюк А.: Объективная оценка финансовых результатов с помощью бюджета, Финансовый директор, 2010, № 3, стр. 16-22.
3. Карпова Н.: Управление финансовыми результатами в организациях оптовой торговлис помощью бюджетирования, Проблемы тиории и практики управления, 2010, № 12, стр. 70-77.
4. Кислухина И.: Новая научная парадигма антикризисного управления, Проблемы тиории и практики управления, 2010, № 11, стр. 104-115.
5. Лисицына Е.: Техника внедрения рабочей системы бюджетирования, Финансовый директор, 2010, № 6, стр. 56-65.
6. Писарев В.: Планирование как инструмент управления для предприятий малого бизнеса, Проблемы тиории и практики управления, 2010, № 2, стр. 110-115.
7. Щербакова Е.: Скользящее планирование и бюджетирование в оценку стоимости компании, Проблемы тиории и практики управления, 2010, № 9, стр. 66-73.
8. http://smb.ru/analitics.html?id=rmbra

ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Трошин А.С.
Белгородский государственный технологический универсистет им. В.Г. Шухова,
Белгород, Россия,
e-mail: as_troshin@inbox.ru

Аннотация: *Источники финансирования инвестиций в инновации необходимо рассматривать в рамках концепции стоимости капитала, что позволяет в конечном итоге провести их классификацию.*

Ключевые слова: *инвестиционный капитал, инвестиционные ресурсы, операционная деятельность, конъюнктура рынка.*

Источники финансирования инвестиций в инновации в сельском хозяйстве, на наш взгляд, можно рассматривать в рамках концепции стоимости капитала. Предложенный подход позволит провести их классификацию с выделением базового доминирующего критерия. Руководствуясь данной концепцией можно сказать, что инвестиции в любой своей форме имеют определенную стоимость, уровень которой должен учитываться в процессе их вовлечения в экономический процесс. Стоимость инвестиций можно выразить в виде процентной ставки от общей суммы, вложенной в определенный объект, которую следует заплатить инвестору в назначенный период за их использование. В роли инвестора могут выступать кредитор, собственник (акционер) предприятия, само предприятие. В любом из рассмотренных случаев мерой платы за инвестиции следует рассматривать их стоимость. Стоимость инвестиций – это альтернативная стоимость, другими словами, доход, который ожидают получить инвесторы от альтернативных возможностей вложения при неизменной величине риска. В самом деле, если предприятие планирует получение средств, то ему следует обеспечить минимальный доход, равный величине дохода, которую могут принести инвесторам альтернативные возможности вложений средств. Таким образом, на наш взгляд, в качестве базового доминирующего классификационного критерия, можно рассматривать «стоимость инвестиционного капитала». В рамках проводимого исследования под стоимостью инвестиционного капитала будет пониматься плата за использование инвестиционных ресурсов предприятиями и организациями агропромышленного комплекса. В качестве факторов влияющих на стоимость инвестиционного капитала можно рассматривать следующие:

- уровень доходности других инвестиций,
- уровень риска данного капитального вложения,

- источники финансирования,
- макроэкономические факторы (налоговый климат и т.п.)

Представим подробную информацию по данным факторам. Ввиду того, что стоимость инвестиций – это альтернативная стоимость, то она должна зависеть от текущего уровня процентных ставок на рынке ценных бумаг (облигаций и акций). При этом необходимо учитывать золотое правило инвестирования: чем больше величина риска, присутствующая в активах компании, тем больше должен быть доход по ним для того, чтобы привлечь инвестора. Способом снижения риска для предприятия является увеличение доли собственных средств (привлеченных в рамках дополнительной эмиссии акций). Отдельно заметим что, вложения инвестора в собственность предприятия могут быть инициированы только с учетом более высокой отдачи, соизмеримой с уровнем риска. Поскольку для инвестора является очевидным, что данные вложения не соизмеримы по уровню риска с кредитной инвестицией. Кроме этих факторов, на стоимость инвестиций, оказывают влияние непосредственно источники финансирования. Процентные платежи по источникам, не имеющим прямого отношения к предприятию (заемные), включаются в себестоимость, что способствует их приоритету. С другой стороны, использование подобных источников связано с более высокой степенью риска для предприятий. Это обусловлено тем, что процентные платежи и погашения основной части долга производится вне зависимости от результатов реализации инвестиционного проекта и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Непосредственно сама классификационная схема источников финансирования инвестиций в сельское хозяйство представлена нами на рисунке 1. Одной из особенностей формирования инвестиционных ресурсов является то, что инвестиционный процесс в рамках большинства инвестиционных проектов характеризуется довольно продолжительным периодом, что соответственно определяет и долгосрочное отвлечение финансовых средств на инвестиционные цели. Поэтому источниками формирования инвестиционных ресурсов кроме собственного капитала могут выступать, как правило, только долгосрочные кредиты и займы, а также финансовый лизинг. Краткосрочные заемные инвестиционные ресурсы используются в процессе инвестиционной деятельности лишь в исключительных случаях. Поэтому в составе источников формирования заемных инвестиционных ресурсов не предусматриваются такие их виды, как краткосрочные кредиты банков, товарный (коммерческий) кредит, текущая задолженность по расчетам и другие аналогичные заемные средства. В соответствии с представлены рисунком источники финансирования инвестиций для сельскохозяйственных предприятий и организаций условно разделены на 2 категории:

1. Собственные инвестиционные ресурсы.

2. Заемные инвестиционные ресурсы.

Основными формами привлечения собственных инвестиционных ресурсов АПК за счет внутренних источников являются:

- реинвестируемая часть чистой прибыли;
- амортизационные отчисления;
- средства от продажи выбывающих внеоборотных активов;
- иммобилизуемая в инвестиции излишняя сумма собственных оборотных активов;
- прочие внутренние источники.

Среди представленных видов внутренних источников формирования инвестиционных ресурсов предприятия главенствующая роль принадлежит реинвестируемой части чистой прибыли. Именно этот источник формирования инвестиционных ресурсов обеспечивает приоритетное направление возрастания рыночной стоимости предприятия. В формировании конкретной суммы средств, привлекаемых за счет этого источника, большую роль играет дивидендная политика предприятия (политика распределения его чистой прибыли).

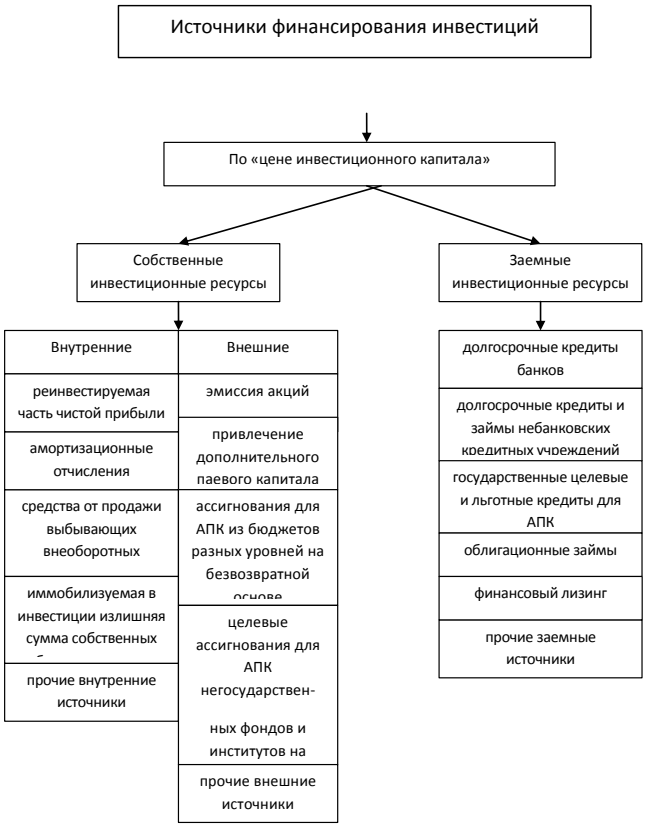


Рис.1. Классификация источников финансирования инвестиций

Вторым по значению внутренним источником формирования собственных инвестиционных ресурсов являются амортизационные отчисления. Этот источник отличается наиболее стабильным формированием средств, направляемых на инвестиционные цели. Вместе с тем, целевая направленность этого источника носит узкий характер — формируемая за счет амортизационных отчислений сумма инвестиционных ресурсов направляется в основном на реновацию действующих основных средств и нематериальных активов. Размер этого источника формирования собственных инвестиционных ресурсов зависит от объема используемых предприятием амортизируемых внеоборотных активов и принятой им амортизационной политики (выбранных методов амортизации). Остальные виды внутренних источников играют менее заметную роль в формировании собственных инвестиционных ресурсов предприятия. Основными видами внешних источников формирования собственных инвестиционных ресурсов АПК являются:

- эмиссия акций;
- привлечение дополнительного паевого капитала;
- ассигнования для АПК из бюджетов разных уровней на безвозвратной основе;
- целевые ассигнования для АПК негосударственных фондов и институтов на безвозвратной основе;
- прочие внешние источники.

Характеризуя состав приведенных источников, следует отметить, что в экономической литературе они обычно характеризуются термином "привлеченные инвестиционные ресурсы". Это связано с тем, что в отличие от внутренних источников до момента их поступления на предприятие они не носят титула его собственности и требуют от предприятия определенных усилий и затрат по их привлечению. Однако по мере их поступления они входят в состав собственного капитала предприятия и в дальнейшем использовании характеризуются соответственно как собственные инвестиционные ресурсы.

Основными видами источников формирования заемных инвестиционных ресурсов являются:

- долгосрочные кредиты банков;
- долгосрочные кредиты и займы небанковских кредитных учреждений;
- государственные целевые и льготные кредиты для АПК;
- финансовый лизинг;
- облигационные займы;
- прочие заемные источники.

Выбор конкретных источников формирования инвестиционных ресурсов предприятий АПК является в настоящее время одной из актуальнейших проблем, инициированных отказом государства в надлежащем финансировании сельскохозяйственных предприятий. Современное состояние АПК , равно как и его дальнейшее развитие

зависит от роли и отношения государства к данной отрасли. Без надлежащих, благоприятных для сельскохозяйственных предприятий внешних факторов, на наш взгляд, не возможно их успешное развитие в долгосрочной перспективе.

Для предприятий АПК, на наш взгляд, будут актуальными следующие факторы, влияющие на выбор и в конечном итоге на формирование источников финансирования инвестиций в инновации:

1. Внутренние факторы.

1.1.Отраслевые особенности операционной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Характер этих особенностей определяет структуру активов предприятия и их ликвидность. Предприятия с высоким уровнем фондоемкости производства продукции в силу высокой доли внеоборотных активов имеют обычно низкий кредитный рейтинг и вынуждены ориентироваться при формировании инвестиционных ресурсов на собственные источники их привлечения.

1.2.Размер предприятий. Чем ниже этот показатель, тем в большей степени потребность в инвестиционных ресурсах может быть удовлетворена за счет собственных источников и наоборот. В данной ситуации особняком стоят крупные объединения холдингового типа. Именно они могут стать (а в ряде случаев и стали) инновационным локомотивом успешного развития сельского хозяйства в долгосрочной перспективе. Объемы же финансирования данных хозяйствующих структур абсолютно не соответствуют имеющимся потребностям.

1.3.Стоимость капитала, привлекаемого из различных источников. В целом стоимость заемного капитала, привлекаемого из различных источников, обычно ниже, чем стоимость собственного капитала. Однако в разрезе отдельных источников привлечения заемных инвестиционных ресурсов стоимость капитала существенно колеблется в зависимости от рейтинга кредитоспособности предприятия, формы обеспечения кредита и ряда других условий. В данной ситуации следует отметить достаточно низкий рейтинг сельскохозяйственных предприятий, по сравнению с другими отраслями. Результатом этого и является перманентное недофинансирование АПК.

1.4.Свобода выбора источников финансирования. Не все из источников доступны для отдельных предприятий. Так, на средства государственного и местных бюджетов могут рассчитывать лишь отдельные наиболее значимые агропромышленные холдинги. Это же относится и к возможностям получения сельскохозяйственными предприятиями целевых и льготных государственных кредитов, безвозмездного финансирования предприятий со стороны негосударственных финансовых фондов и институтов.

1.5.Конъюнктура рынка капитала. В зависимости от состояния этой конъюнктуры

возрастает или снижается стоимость заемного капитала, привлекаемого из различных источников. При существенном возрастании этой стоимости прогнозируемый дифференциал финансового левериджа может достичь отрицательного значения (при котором использование заемного капитала приведет к убыточной инвестиционной деятельности предприятий АПК).

1.6.Уровень налогообложения прибыли. В условиях низких ставок налога на прибыль или намечаемого использования предприятием налоговых льгот по прибыли, разница в стоимости привлекаемого в инвестиционных целях собственного и заемного капитала снижается. Это связано с тем, что эффект налогового корректора при использовании заемных средств уменьшается. В этих условиях более предпочтительным является формирование инвестиционных ресурсов предприятия за счет собственных источников. В то же время при высокой ставке налогообложения прибыли существенно повышается эффективность привлечения капитала из заемных источников.

1.7. Мера принимаемого риска при формировании инвестиционных ресурсов. Неприятие высоких уровней рисков формирует консервативный подход учредителей к финансированию создания нового предприятия, при котором его основу составляет собственный капитал. И наоборот, стремление получить в будущем высокую прибыль на вкладываемый собственный капитал, невзирая на высокий уровень риска нарушения финансовой устойчивости предприятия, формирует агрессивный подход к финансированию инвестиционной деятельности, при котором заемный капитал используется в максимально возможном размере. Данный фактор является наиболее актуальным в свете развития отечественной экономики в целом, и такой отрасли, как сельское хозяйство, в частности по инновационному пути.

1.8. Задаваемый уровень концентрации собственного капитала для обеспечения требуемого уровня финансового контроля. Этот фактор определяет обычно пропорции формирования собственного капитала в акционерном обществе. Он характеризует пропорции в объеме подписки на акции, приобретаемые его учредителями и прочими инвесторами (акционерами).

2. Внешние факторы.

2.1. Перспективы вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Несомненная актуальность данного фактора вызвана теми правилами и предписаниями в сфере сельского хозяйства, которые Россия будет вынуждена соблюдать, став полноправным членом данной организации. Предметом торга для России при вступлении в ВТО может быть лишь объем государственной поддержки сельского хозяйства, но не в коем случае не полная защита национальных интересов в данной области. Это и является предметом особого опасения, в условиях низкой конкурентоспособности отечественного агропромышленного комплекса. Инновационная активность российских

сельскохозяйственных организации на порядки ниже, чем в большинстве стран - членов ВТО.

Учет перечисленных факторов позволит целенаправленно избирать структуру источников инвестиционных ресурсов для осуществления инноваций на предприятиях сельскохозяйственного назначения.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Сергеев И.В., Веретенникова И.А., Яновский В.В. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352 с.

2. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 243 с.

3. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России /Под ред. И.Г. Ушачева, И.Т. Трубилина, Е.С. Оглобина, И.С. Санду.-М.:КолосС, 2007.-636с.

4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 512 с.

5. Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2000.

ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ САМОУПРАВЛЕНИЯ В ДОПЕТРОВСКОЙ РУСИ

Туфанов А.О.
Факультет управления, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация: *В статье рассмотрены вопросы формирования самоуправления в допетровской Руси. Основополагающие принципы, формы и методы самоуправления как составной части политической культуры в эпоху Древней Руси.*

Ключевые слова: *Самоорганизация, Сословность, Соборность, Самоуправление, Земский собор, Народовластие, Общинная жизнь, Провидения, Народный дух, Национальное единство.*

В последнее время в России большое значения стали уделять самоуправлению, истоки которого зародились в Древней Руси и опирались на сложившиеся традиции русской политико-правовой культуры, прошедшие многовековую социальную обкатку, идеи национально-культурного, православного и земского единения, патриотизма, общеславянского единства. Культура самоуправления в период становления древнерусского общества охватывала как жизнь города, так и села. В политико-правовой практике древнерусского государства существовало несколько понятий, отражавших природу Киевской Руси как государственного образования, состоявшего из нескольких земель (областей), объединенных под властью Великого князя. Это, во-первых, термин «земля», применявшийся для обозначения народа и народонаселения, государства в целом. Понятие централизованного управления, правительства выражалось словами «волость» или «власть». Термин «княжение» обозначал исполнительную власть или, правильнее, высшую исполнительную власть. Каждая из земель, входивших в древнерусское государство, концентрировалась вокруг города (старшего града), при этом остальные города в земле считались пригородами или меньшими городами. Город старший в каждой земле был самоуправляющейся общиной, которая выполняла функции политического и хозяйственного руководства и контроля за пригородами и сельскими волостями. Во-вторых, это сельские районы или волости. «Волость» в этом аспекте понималась в смысле сельского района, потому что управлялась столичным городом (градом земли). Волость, следовательно, являлась территориальным округом, который объединял русские сельские общины. Сельские общины в киевских землях назывались «вервями» (вервь – веревка, то общее, что объединяет и связывает в целом), на землях Новгородской республики – «погостами», а в эпоху московского государства – «сёлами».

Общинное самоуправление касается самоуправленческой деятельности собственно общины, или сельского «мира», и функционирования низовых форм сословной организации городских посадских людей, или посада. В первую очередь, речь идет о существовании разветвленной системы выборных должностей, наличии, пусть ограниченной, своей собственной юрисдикции, основанной как на обычном праве, так и на элементах закона писанного. Русская земля, таким образом, представляла собой земскую федерацию, союз автономных и в значительной степени независимых земель. Однако эта федерация опиралась не на систему фиксированных договорных отношений (юридические нормы будут сформулированы значительно позже), не на правовое сознание населения, а на неписаные нормы обычного права, которые исходили из исторического факта единства княжеского рода. В основе этого единения лежало единство происхождения, на котором базировались основные властные институты Киевского государства: власть Великого князя Киевского и княжеские Съезды. Русская земля являлась не столько союзом политическим, сколько духовно-культурным. Узы, что объединяли русские земли, выступали связями племенными (этническими), социально-экономическими и религиозно-нравственными. Традиции, нравы и обычаи были общими для русских людей. И традиции самоуправления выступали одними из основополагающих. Именно способность общинной жизни к творчеству в сфере самоуправления позволила народам России не просто выжить в суровых природно-климатических и сложных исторических условиях, заселить и освоить просторы Севера, Сибири, Дальнего Востока, но и способствовала превращению страны в великую державу. Общинное самоуправление – одна из начальных, исходных и неполитических форм реализации феномена народовластия на Руси. Народовластие как важнейшая политико-правовая идея имеет глубокие исторические формы и общественно-значимое теоретическое содержание, изменяющееся на каждом историческом этапе социальной эволюции. Идея народовластия проделала огромный исторический путь от учений времен античности до настоящего времени. В современной социально-философской теории сложилось несколько подходов к определению содержания «народовластие» [1]: во-первых, это выявление культурфилософских оснований народовластия; во-вторых, это анализ народовластия в контексте политических и правовых учений; в-третьих, собственно социально-философский подход к народовластию, который фиксирует наше внимание на формах, методах и функциях народоправства в истории и теории государства и общества. Непосредственной формой участия народа в государственном управлении на Руси выступало вече. Его главным содержанием были вопросы общезначимые: войны и мира; принятия законов, которые регулировали судебное дело и внутренние отношения, заключение внешнеполитических договоров и соглашений. Другими словами, вече на законодательном уровне, путем взаимного согласия или воли большинства, решало коренные проблемы политики и права, стоявшие перед различными землями древнерусского общества. А вечевой быт, при котором существовал этот старинный обычай сходиться для решения важных дел на совместные

собрания, «был явлением необходимым в Древней Руси, а потому и всеобщим» [2, с.20]. Несколько иной по задачам и способам самоорганизации представляется соборная деятельность в допетровской Руси. Первоначальные соборы, как одна из форм общественного управления, являли собой ничто иное, как сословные собрания. Именно в этом смысле понятие «собор» употребляется летописцем в 1187 г. в Галицкой летописи. Собор созывался князем и выполнял задачи расширенного совета по какому-либо законодательному вопросу. О сословном характере этой формы самоуправления лучше всего говорит состав лиц, участвующих в соборе: боярство из городов и волостей, церковная знать, купечество и дворянство. Хронологически появление соборов на Руси совпадает с появлением средневекового парламента, как органа власти феодальной знати, в такой европейской стране как Франция. Монгольское нашествие на Русь надолго заглушило развитие этого института управления. Возвращение соборности, как факта политической культуры России, связано с феноменом Земских соборов. Земские соборы являлись крупнейшими событиями политической жизни Московской Руси в ХУ1-ХУ11 вв. и олицетворяли собой форму участия народного представительства в управлении страной, то есть одну из разновидностей общественного самоуправления. Однако это самоуправление носило сословный характер. Как отмечал известный дореволюционный исследователь русского феодализма Н.П.Павлов-Сильванский, «представительство на Земских соборах было всецело представительством сословным, от трех «чинов» – духовенства, дворянства и посадских, – и только отчасти от свободного сельского населения. Сословность отразилась и на самом порядке обсуждения дел на соборе; представители каждого «чина» совещались особо, и заключения по вопросам, поставленным на обсуждение, давались «порознь» от каждого чина» [3, с. 180]. Первый Земский собор состоялся в 1549 г. и был связан с началом периода реформ Ивана Грозного. Царь выступил на соборе как защитник общегосударственных интересов. Собор 1549 г. получил название «Собора примирения», однако, действительного примирения между боярской аристократической оппозицией и монархом не состоялось. Как пишет современный историк, «для обоснования неограниченного самодержавия Грозный выказывал себя горячим сторонником концепции роковой предопределенности и утверждал на этой основе, что «везде несвободно есть». Его противники, наоборот, абсолютизировали принцип личного самовластия, обосновывая таким образом неповиновение самодержцу, присвоившему себе неограниченные права и выдававшему собственную волю за высшую божественную санкцию» [5, с. 16-17]. Дальнейшие события царствования Ивана Грозного, развернутый в стране опричный террор, нанесли резкий удар по позициям боярства, его экономическому и социально-политическому положению. В определенном смысле, Земские соборы XVI века возрождали стародавние традиции народного веча, но в иных исторических условиях и в новых организационных формах. Всего известно около 60 соборов (за время чуть более столетия). Если вече, как уже отмечалось, представляло собой непосредственное участие масс народа в системе общественного управления, то Земские соборы – это форма представительной власти. По

мнению профессора С.Ф.Платонова, земским собор в полным смысле этого слова являлся тогда, когда реально осуществлялись следующие принципы: «Во-первых, в состав «совета всея земли» входил освященный собор русской церкви с митрополитом, позднее патриархом во главе; освященный собор имел свое собственное устройство и включался в собор земский как отдельная его часть, действовавшая по своим привычным правилам и подававшая свой голос особо от прочих групп соборных участников. Во-вторых, в состав земского собора включалась боярская дума, составлявшая постоянный совет государя и сохранявшая в составе собора свое обычное устройство, свою «старину и пошлину». Действовавшая обыкновенно нераздельно с монархом, дума участвовала с ним в занятиях собора в качестве руководящего органа, не смешиваясь с массою собора, а как бы возвышаясь над нею. И, в-третьих, в состав земского собора входили земские люди, представлявшие собою различные группы населения и различные местности государства. Присутствие этих земских представителей было необходимо для того, чтобы освященный собор и дума, составлявшие вместе высший правительственный совет, могли превратиться в «совет всея земли» [4, с. 8-9]. Возможна аналогия русских Земских соборов с представительными собраниями Западной Европы. Компетенция Земских соборов и соборов западных (английский парламент, генеральные штаты во Франции, немецкие ландтаги позднего средневековья) была достаточно неопределенной, неустойчивым было и само их существование. Все эти соборы созывались для обсуждения вопросов законодательства и суда, управления и внешней политики всецело по решению государя. Только особые соборы, избирательные, созывавшиеся для выборов государя, действовали как учреждения властные, принимали решения, имевшие обязательную силу. Соборы же обычного типа, созывавшиеся государями, имели только совещательное значение, решения их не были обязательны для верховной власти. Первоначально Земские соборы решали не столько политико-правовые задачи, стоящие перед государством, сколько вопросы административного характера. Проблема строительства единого Московского государства, а в более широком нравственно-социальном аспекте – проблема единения городов, земель и народов России вообще, потребовала и соответствующей формы самовыражения. Земские соборы при Иоанне IV, с его главным политическим принципом – централизованной государственностью, возложили во многом самую государственную деятельность на местные общины с их выбранными представителями и традициями самоуправления. Собор, тем самым, становился завершением всей системы централизованного государствостроительства и органом, который связывал русские земли в одно единое и органическое целое. Хотя, зачастую, государственно-правовые функции Земских соборов в это время были совещательными, но нравственный авторитет такой формы власти был высок. В деятельности Земских соборов на уровне социума, в макросфере нашел свое выражение земской идеал главенства принципов единства и автономности, государственного законопослушания и самоуправления, самоорганизации и самодеятельности. На уровне личностно-индивидуальном те же принципы нашли свою реализацию в, так называемой,

«житийной литературе» русского средневековья и нравоучительной литературе. Блестящим образцом последней служит известный «Домострой». Соборная деятельность, ее социально-философские основания подробнейшим образом освещались в творчестве древнерусских книжников и летописцев. Наиболее интересном в этом плане, с нашей точки зрения, является творчество Максима Грека. Грек оказал значительное влияние на развитие русской философии средневековья. Среди его последователей можно назвать такие имена как: князь Андрей Курбский, Федор Карпов, Зиновий Отенский, Артемий Троицкий. В творчестве Грека в наибольшей степени привлекают социально направленные идеи, в частности – проблемы власти, государства, единовластия князя и др. Его интересовали вопросы, связанные с происхождением верховной власти, формами ее организации и способами ее осуществления. Большое внимание Грек уделял проблемам законности и устройству правосудия в стране. К законным способам происхождения власти он относил не только наследственное восприятие престола, но и занятие его выборным путем. Авторитет Великого князя московского в глазах философа был весьма высок. Он называет князя «высшим царем», а Московское государство «православной державой». Социально-философское осмысление общественной жизни в творчестве Грека охватывало такие ее сюжеты как обоснование существующего социального устройства и порядка вещей, оценку внутриполитического состояния Древней Руси и характера взаимоотношений между светской и духовной властями, уяснение места общественного самоуправления в системе государственной власти и управления. В понимании общественных отношений и власти Грек, как и многие мыслители того времени, как правило, исходили в целом из положений христианской религиозно-философской доктрины. Однако при расстановке акцентов возникали между ними принципиальные расхождения. За идейно-мировоззренческими предпочтениями средневековых русских авторов стояли вполне определенные и конкретные земные интересы. С позиций христианско-теологического мировосприятия, которое раздваивает мир на область переменчивого земного бытия и область вечных и неизменных идеальных сущностей, средневековые авторы в земной жизни стремились усмотреть отражение «града небесного». В русских переводах текстов Иоанна Дамаскина, сочинении Иоанна экзарха Болгарского «Шестоднев», в комментариях к «Толковой Псалтири» Максима Грека порядок и соразмерность, наблюдаемые в природе и обществе приписывались мудрости Творца. Они соответствовали небесному устроению. Принцип иерархии, как способ соотнесения небесных сил, переносился на общественное устройство и структурные построения церковной организации. В произведениях древнерусских книжников эта установка использовалась как для выделения различных социальных слоев древнерусского общества, так и для обоснования особого положения князя. Другим, уже философско-антропологическим обоснованием иерархического построения общества и вертикали власти послужил тезис древнерусских книжников о взаимодействии духовно-телесных отношений в человеке. Это иллюстрировалось аллегорией, которая уподобляла душу – князю, чувства – слугам, а тело – государству.

Рассуждения о телесном единстве встречаются в русских литературных источниках начиная с XI века (Послание митрополита Никифора Грека). Согласно концепции телесного единства, все органы тела и душа составляют телесно-духовное единство. Применительно к государству органами выступают сословия, разделяющиеся по имущественным признакам, а душа, то есть князь, выступает средоточием властных полномочий князя. Отсюда вытекают следующие выводы: во-первых, тело и душа общества едины, составляют единый социальный организм; во-вторых, тело послушно душе; в третьих, все органы тела являются в то же время органами душевной, то есть государственной, деятельности; в-четвертых, душа размещается в голове тела, то есть князь по праву властвует и управляет, стоит во главе государства. Князь олицетворял собой государство и его население, деяния князя выражали победы страны и ее поражения. Литературный образ князя рисуется Греком как воплощение полновластия, слово князя и есть сам закон. Отношения князя с подданными сходны с принципом небесного единоначалия. Бог выступает естественным покровителем христолюбивого князя, помогает ему, в то же время карая его противников и недостойных правителей. В русской литературе XIII – XVI вв. постепенно формулируется принцип божественного происхождения власти, выкристаллизовывается идея о небесной санкции прав власти земной. Божественный промысел, согласно древнерусским литературным источникам, пронизывает все исторические события, происходящие на Руси. Это касается как факта приобретения власти князем, так и реализации им властных полномочий в деле управления страной, в военных действиях, политике, суде и даже сфере экономики. Детально эти вопросы освещались в так называемой «житийной литературе». Так, например, жизнеописание Великого князя Александра Ярославича Невского, составленное историком и протоиереем М.М.Хитровым, начинается с краткого рассказа о деяниях его предков, который завершается общим выводом: «Если в характере и деятельности предков св. Александра по матери мы видим черты блестящей беззаветной храбрости, видим золотые сердца, то в соединении с благоразумием, унаследованным от суздальских предков, в Александре Невском мы увидим в одном лице прекрасное гармоничное соединение разнообразных дарований, увидим цельный могучий характер, прекрасное создание Божие, дар всеблагого Провидения (выделено авт.) в одну из труднейших годин нашей истории» (Великий князь Александр Невский. СПб., 1992. С. 27.). Принятие бремени власти государем, равно как и подвижническая жизнь и деятельность святых земли русской, от их рождения до смерти ставится в прямую зависимость от божественного промысла. Божественным промыслом, по мнению древнерусских авторов пронизана не только индивидуальная жизнь князя, государя, но и ему подчинена и вся социальная сфера. Именно это тяжелое для Руси «смутное время» предопределило возврат к идеологии соборности в начале XVII века. Соборная деятельность в 1612 – 1613 гг., приведшая к возрождению в допетровской Руси, вбирала в себя лучшие традиции общинной самоорганизации, сословного представительства. Она потребовала привлечения к управлению широких масс. Собор 1613 года, положивший

начало династии Романовых, отражал чаяния русских людей того времени. Для многих русских книжников, представлявших допетровскую политическую культуру от Киевской Руси времен святого Владимира до Романовых общинность и соборность были символом независимости, самобытности и государственной мощи страны. В былинах, сказаниях, военных повестях и внецерковных эпических преданиях, философско-исторических сочинениях отражался народных дух, устремления к братству, взаимной поддержке, красной нитью проходили мотивы национального единения, столь свойственные миросозерцанию русского человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. См.: Алексеева Т.А. Демократия как идея и процесс //Вопросы философии. 1996. № 6;
2. Ильин М.В. Слова и смыслы. Опыт описания ключевых политических понятий. М., 1997;
3. Ковлер А.И. Исторические формы демократии: проблемы политико-правовой теории. М., 1990; Козырева Л.Д. Традиции народовластия в России. СПб., 1996;
4. Козырева Л.Д. Философия народовластия в России (вторая половина XIX – первая половина XX в.). СПб., 1998;
5. Пивоваров Ю., Фурсов А. О демократии //Политическая наука. Сборник обзоров и статей. М., 1995;
6. Шапсугов Д.Ю. Народовластие. История концепции и современность. М., 1991 и др.
7. Ковлер А.И. Исторические формы демократии: проблемы политико-правовой теории. М., 1990;
8. Козырева Л.Д. Традиции народовластия в России. СПб., 1996;
9. Козырева Л.Д. Философия народовластия в России (вторая половина XIX – первая половина XX в.). СПб., 1998;
10. Пивоваров Ю., Фурсов А. О демократии //Политическая наука. Сборник обзоров и статей. М., 1995;

11. Шапсугов Д.Ю. Народовластие. История концепции и современность. М., 1991 и др.

12. Арефьев М.А., Туфанов А.О. и др. Традиции российского самоуправления: исторический опыт и современное правовое регулирование. Монография. СПб., 2010

13. Сергеевич В.И. Вече и князь. Русское государственное устройство и управление во времена князей Рюриковичей. М., 1992. С.20.

14. Павлов-Сильванский Н.П. Феодализм в России. М., 1988. С. 133.

15. Платонов С. К истории Московских земских соборов. СПб., 1905. С. 8 – 9.

16. Мильков В.В. Осмысление истории в Древней Руси. СПб., 2000. С. 16 – 17.

TRANSFORMATION OF LEADERSHIP IN MANAGEMENT

Prof. dr Vojislav Vučenović, Nikola Pajić

***Abstract**: The fact is that management has now become inevitable science and profession in all aspects of life and work. Neither mode of directing and coordinating joint work has undergone such an expansion, as is the management. In future, the meaning of this profession will be even more, which is natural, because it will the turbulence and uncertainty in business and life in general will increase. This will undoubtedly lead to complexity of organizational systems in which management science and the profession should respond. Therefore, the success of other professions, but also customer satisfaction, employee and other constituents will depend on this profession.*
This paper reviews the development of management through common work at various stages of transformation, i.e. from the leaders to management as a profession of professions. This question has been unjustifiably marginalized, although significant, because anyone who do not know from where comes from, certainly do not know where it goes.

***Keywords**: management, transformation, management*

GENERAL APPROACH TO THE PROBLEM OF MANAGEMENT

Known scientific claim that everything that exists in the universe was created in the process of organizing, became the starting point for explaining many phenomena in the natural and social order. This scientific statement has its source in the scientific assertion that every effect has its cause, or more specifically that all that exists in the universe has a cause of its formation, existence, and extinction. From this statement, it appears that nothing is eternal in universe, but constant movement and change. Therefore, today we live by the principle that everything is changing, but the changes are permanent and that nothing is more permanent than temporary solutions. Old Chinese sages knew above-mentioned undisputed fact 3000 year ago. They found, and it noted in one of the earliest editions of their I Ching - Book of Changes, that the cosmos is a dynamic character and place in the cosmos where permanent movement and change occur. They also noted that in spite of constant movement, space remains unchanged, i.e. that the basic framework of its operation remains generally the same. This is even in cases when deviations of its operation from its natural conception, because exceptions cannot lead to the objective laws on this issue.
Bearing this in mind, the ancient Chinese sages have found that the change is greatest power in the universe, and therefore, in the social order. Modern science confirms these claims and points out that in the natural or organic rankings is no single universal dynamic principle of life, which also represents irreplaceable law of nature, as a kind of organizational structure. Their conclusion is that the qualitative properties of the cosmos and the natural order cannot be derived from the sum of quality parts, the basis for the successful design, construction, maintenance, and management of

organizational systems, such as artificial creations. The above fact clearly demonstrates the need for observing the cosmos, and human organizations in a holistic system concept, which is a part of a whole and at the same time, some parts of a whole.[124]
Thorough scientific research, clearly and unambiguously demonstrate that it is the most complex and difficult to detect and know causes of a phenomenon or process. The same goes for the detection of causes of positive or negative phenomena in the social order, or in management and its transformation into management as a higher development stage of management. Finding and discovering the causes of emergence, survival, disappearance, and management transformation, really should look for the original community and its functioning, development and transformation into more and more complex socio-economic formations. These studies showed our ancient ancestors had a basic problem in the maintenance of life in longer time dimension. It turns out that this is still the main goal of every person, but also organizations, like every other living beings, with difference that this goal achieve in different ways in each new time dimension. Of course, people in the early twentieth century had a life expectancy below 50 years, while in modern conditions, the average life expectancy around 80 years with a tendency of further increase. Word, the goals are more or less remained the same in every epoch of human life, only the ways of their realization have changed.

LEADERSHIP AS THE ORIGINAL FORM OF DIRECTING COMMON WORK

For the successful maintenance of life, as a primary goal of every living being, getting natural substances to regenerate the body, our ancient ancestors discovered that during the organization of hunting wild animals, success was higher when the hunters go together to hunt and when there are no individual marksmen. In the above noted they discovered that leader directs the activities during the hunt, set hunters to a specific location. People as reasonable beings have found that when they need to set the most successful hunter to make the concept of hunting, so the success is even greater. Those individuals who have organized or led a hunt were called the leaders. So, the basic principles in the successful organization of a mutual work we found in hunting organizations, which is the same status of people in the organization. This was the germ for the establishment of democracy in such a primitive human groups, or the right to choose a leader, as a fundamental right of every individual who applies to the present day.[125]

[124] Vučenovic V. i drugi, "*Izvorišta holističke teorije organizacije*", FORKUP, Novi Sad, 2011. 23-26

[125] Radosavljević M. i drugi: *Holistička tehnologija uspešnosti*, FORKUP, Novi Sad, 2011, str. 79-80

Leader in organizing hunting plays a vital role and impact on the achievement of its success. That decisive influence, of a leader for the successful hunt, on one hand shows that the principle of equal status of people in the organization and the community is actually the principle of inequality, since the work functions in the organization are distributed in accordance with the abilities of individuals to perform these functions. This fact comes from real knowledge that each man differs from every other man and that in the human race there are no two same i.e. identical humans. The inequality of people, primarily manifest in their unequal ability to perform certain jobs. It has caused constitution of a new principle that the distribution of joint effects generated distributed in accordance with the contribution of individuals in their creation. It also shows that the meaning and goal of every human organization in achieving success and transformation of the existing situation in some other, generally better condition. Discovering the causes that lead to increased performance is the basis for people to invent new ways constantly to increase their success and working together. Based on these studies, it was determined that a new principle that the joint work of two is always more effective than when two persons work separately.

ENTREPRENEURSHIP AND MANAGEMENT AS A MODALITY OF DIRECTING MUTUAL WORK

It turns out that people always gradually reveal the causes of origin of some organized structure and that this way of continuously rising steadily increased their performance. It was also shown that during social development, leaders gradually transformed into leaders and entrepreneurships, leading to the emergence of private property, and thus the enterprise. With the emergence and development of the private ownership begins the organization of commodity production, but also the social stratification of communities in conflict and opposing classes: the class of privileged and subordinate class.

Entrepreneurs organize commodity production; tend to encompass as many workers as is possible. Nevertheless, limited opportunities of people disabled entrepreneurs that directly manage the entire production and sale process their goods in increasing the workshops in a growing and complex market. That situation causes the entrepreneur engages special workers who are trained to direct and supervise individual work processes and operations. This enterprise has entered a new qualitative stage in which to create a separate professional activity, and those are management and leadership. Therefore, the development of commodity production is the cause of the emergence of leadership. However, this transformation clearly and unambiguously shows and proves that all the changes that occur in social development, as a result of human organizing. Finally, everything that exists on Earth is the result of organization and human work.

It turns out that the main problem is to discover and learn about the causes of natural organization, since any changes in the cosmos, and therefore in the social order created

in the process of organizing. It is the eternal mystery of nature, i.e. basic law of life, which also occurs in the natural organization, which is self-organization, as the most perfect form of organized structure. Qualitative characteristics of self-organization cannot be drawn by analyzing the quality of parts from which it is composed. Thus, modern science determines the causes of the process of organizing should seek in those qualities and characteristics of a whole that cannot be inferred from the quality of parts from which the whole is composed. Scientific studies say that people are trying for ages to discover, meet, and use knowledge of the causes of the formation of organizing process. This finding complete and prove the reality of mental magic, which have always been expressed as creating human miracles. It shows that people are reasonable beings created to create miracles and that o other living being is able to do.

Modern scientific researches, supported by numerous examples, show the reality of creation, existence, and functioning of mental magic. This finding initiated by directing scientific research in discovering and learning about occurrence of mental magic, a kind of perpetual secrecy. The result of such scientific research is embodied in the knowledge that the basic inner force and power of life makes the mind. When the modern physics found that every particle, every atom, every cell, every organ, and each body as a structured entirety has a mind and that mind is distribution throughout the cosmos, even that is the ether of mental character. Although, no one alive knows what the mind really is, though people are trying for ages to discover and learn about rules and principles of action of the mind in order to use this knowledge to increase the effectiveness of human organizing.

The ancient Chinese sages determined there are two basic types of movement in the universe: Attraction and repulsion. In addition, in scope of the equilibrium activities, attractions and repulsion and all there in the universe becomes, exist, function, and disappears. All forms of organization and modality of organizing manifest as forms of movement. This finding directs scientific research and finding and knowing causes of two basic forms of movement and repulsion i.e. approaching and moving away of particles and other elements in the process of movement.

The latest scientific researches point out that mental activity is based on using mental energy, which is similar to electricity, because there are two poles, just like electricity. One half of mental energy is presented as an emotional half whose act as the final result has the formation of desire, the other pole is a motivation pole resulting with the formation of will. This means that endless and indestructible mental energy products desires and will and their action direct movement in which the particles in other elements mutually closed together in an organized and structural units, i.e. particles and other elements away from each other, which is a condition to build the structure of organized units. Therefore, it turns out that only in balanced activities of attractions and repulsion is possible to build organized structure of units, or more specifically the formation and development process of organizing. Discover and learn about the cause of motion, and thus the process of organizing becomes and remains true knowledge that people use to organize and develop the human organizing and conscious action, in

general. This means that those people who gain more knowledge about the causes of mental energy activities come in a dominant position in relation to other people.

MANAGEMENT AS THE HIGH QUALITY MODALITY OF MANAGING

Based on the rules and principles of mental activity, commodity production began to develop, increasing workshops and engage a growing number of workers who work there. Actually, such a development of commodity production has caused the constitution of management to implement management decisions, owner workshop. As in each movement, changes occur, so in the organization of commodity production, the creation of new quality changes, since the quality of management and the changing managing relations. Entrepreneurs as owners of workshops retain control function for themselves, i.e. making management decisions and to ensure the implementation of management decisions, hire professionally trained managers, who direct the activities of mercenaries in the exercise of managerial decisions. Intensive development of commodity production in its midst lead to the situation that entrepreneurships as owners begin to hire more professional managers in making management decisions. Gradual transforming of craft and manual production to industrial production, a new redistribution of the functions of management and leadership in the quality of such changes to professional managers take over management functions of entrepreneurs and so non-professional executives in the industrial civilization transform into managers as a new developmental managing function.

It turns out that in the industrial civilization, the owners of capital are excluded from the organization of economic activity and they are directed be concerned only on the high quality fertilizing of their capital, and the overall organization of economic and other activities is delegated to the management. In the above, it should be noted that the manager is trying to expand its domination, and that some managers are increasingly being transformed into autocrats and dictators. This particularly manifest when managers are starting to get involved in politics, so use its dominant position to become leaders of their political party.

All these facts show and prove that in the developed stage of industrial civilization the rule of managers in the overall social development is obvious. It is enough to illustrate that even the presidents of many countries are professional managers, because they receive salary for their function. These facts indicate that the developed industrial civilization in its midst gave birth to the first germs of post-industrial civilization, which begins to restore the principle of interdependence of all people and their communities. The first examples are manifested in the development of participation as the basis of communities' interdependence of all parts of the social order.

RESUME

An ideogram can be clearly seen from this, i.e. a gradual development of a human organization, especially when it comes to organizing and managing joint work. It is proven that the source of commodity production management and management as a separate modality of management are working together. It should be noted that the management as a science and profession is dynamic category that changes in response to the changes in the environment. Therefore, management and other such phenomena must live by the principle that everything is changing and that only the changes are permanent. If that does not happen, management will not be able to respond to new challenges that arise in the business world, which threatens survival of every organizational system.
Integrating management science with IT techniques, technology, and psychology, i.e. mental magic, it is possible to construct successful management modalities. Indicated integration will be possible if people continue to reveal secrets of the functioning of the cosmos, i.e. self-organization, as the most perfect forms of organization.

REFERENCES

1. Vučenović V. i drugi, "*Izvorišta holističke teorije organizacije*", FORKUP, Novi Sad, 2011.

2. Radosavljević M. i drugi: *Holistička tehnologija uspešnosti*, FORKUP, Novi Sad, 2011.

ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАНОВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭЛИТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Чарина А.М.
Сыктывкарский филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики» (Сыктывкарский филиал СПбГУСЭ)
Сыктывкар, Республика Коми, Россия

Анотация: *В статье рассматриваются различные точки зрения на сущность и особенности современной российской элиты. Конкретизация позиций авторитетных ученых-элитолого, по мнению автора статьи, позволяет провести описание ценностных характеристик современных российских элит как на федеральном, так и региональном уровнях.*

Ключевые слова: *Элита, власть, потенциал, человеческий капитал, административный ресурс, ответственность, региональная элита, демократия.*

Попытки определить сущность и особенности современных элит, строятся, как правило, на основе такого критерия как - власть. Обращаясь к проблеме власти, исследователи сталкиваются с множеством ее определений и концепций. Наиболее плодотворные дискуссии, происходящие время от времени в политической науке были инициированы известной работой Р. Миллса «Властвующая элита» и ответом на нее работами Р. Даля (1). Суть спора, связана с различной экспозицией власти: миллсовской версией концентрацией и использования власти узкой стратой, симбиозом экономической и политической элиты и далевской версией дисперсии властных решений и плюрализма полномочий. Ниже нами приводятся результаты блиц-интервью известных российских ученых-элитологов, выступивших в роли экспертов по проблемам современной элиты, проведенным, под руководством А.В. Понеделкова и А.М. Старостина в 2007 г., в которых даются характеристики современной элите как федерального, так и регионального уровней (2). Давая оценку конфигурации власти в современной России с позиций модели Р.Миллса и Г.Даля, элитологи в большей мере склоняются к мнению о том, что пока в России работает модель Р. Миллса и власть сконцентрирована в руках элит. Так полагают Г.К. Ашин, А.М. Старостин, А.В. Понеделков, О.В. Гаман-Голутвина, А.Е. Чирикова и др. Данная позиция аргументировано изложена в суждении В.П. Мохова: «Поддерживаю позицию Миллса по трем причинам. Во-первых, вряд ли могу назвать хотя бы одно современное общество, в котором работала бы теория Р. Даля. Даже в «демократических» обществах власть не уходит из рук элиты. Во-вторых, в России в современных условиях происходят процессы концентрации власти в руках консолидирующейся элиты. Этот процесс объективный, связанный со становлением

элиты в социальный слой. В-третьих, считаю, что наличие элит, концентрирующих власть, в своих руках, является атрибутом индустриального общества» (2,40). Иную позицию, занимает Я.А. Пляйс, который склоняется к модели элит Р. Даля, которая «работает» не только по отношению к современной России, но и вообще. Он полагает, что элита, в том числе политико-административная, способна контролировать только часть целого и вряд ли можно говорить о концентрации власти в одних ее руках (2,41). В тоже время, ряд экспертов-элитологов таких как А.В. Дука, В.В. Черноус занимают промежуточную позицию не отдавая предпочтения ни одной из теорий, либо предлагая свои модели. Интересно высказывание О.В. Гаман-Голутвиной, которая, отмечает: «Применительно к России: власть действительно сконцентрирована в руках элит, но сама элита не представляет собой консолидированного и гомогенного образования» (2,41).

Достаточно важной характеристикой современной российской элиты является ее нынешнее состояние и динамика развития. Внимание исследователей направлено, прежде всего, на административную и политическую элиты, влияние которых в России традиционно остается наибольшим. Прежде всего, следует отметить взгляды ученых (М.Х Фарухшин, М.В. Савва, Д.Б. Тен), выразивших внимание на отрицательные, негативные стороны жизни и деятельности современной элиты, а именно: отрыв от населения, замкнутость на собственные интересы, коррумпированность и даже деградацию. Известный социолог-элитолог А.Е. Чирикова подчеркивает нарастающий антидемократизм административно-политических элит: «Власть элиты все меньше нуждается в населении. Она становится все более закрытой. Класс чиновников научается последовательно извлекать выгоду из административного ресурса» (2,42).

На противоречивом характере изменений состава и деятельности элит акцентирует внимание Я.А. Пляйс. Он отмечает, что данные противоречия обусловлены диалектикой смены политических систем, но основной вектор происходящего имеет негативную окраску (2,44.).

Другая точка зрения, касающаяся вопроса жизнедеятельности и динамики элиты, не имеет явно выраженного ценностно-оценочного характера. В ней констатируются структурные и функциональные изменения в постсоветских административно-политических элитах.

А.В. Понеделков приводит фактические данные, характеризующие объективные изменения, свидетельствующие о том, что за последние 10 лет произошло обновление региональных элит. Отмечается уход от рычагов управления основной ее части, получившей первичный управленческий опыт в партийно-советской системе и рост численности представителей элиты с базовым гуманитарным образованием (2,.44-45.).

На другом полюсе выделяются оценочные суждения, касающиеся позитивных изменений, функциональных характеристик административно-политических элит постсоветского периода.

Так, Н.П. Баранов подчеркивает: «Элита вынуждена становиться национально ориентированной, социально-ответственной, патриотично-настроенной (2,.44-45.).

В связи с отсутствием явно выраженных идеологических факторов, способных оказывать влияние на ценностные ориентации элит, немаловажным является оценка роли ценностных факторов в консолидации новых элит. Суждения, высказанные экспертами по этому поводу, группируются в три основные позиции:

а) эклетичность ценностных позиций элиты;

б) ценностные устремления элит сконцентрированы на удержании собственности, богатства и власти;

в) идет выработка новой идеологической платформы, и ее контуры уже обозначились (2,.50-53.).

Если конкретизировать эти позиции, то получится описание ценностных характеристик современных российских элит.

Аргументы, касающиеся позиции «эклетизм» изложил Я.А. Пляйс: «Учитывая состав этой элиты и порядок формирования, ее ценностные позиции, к сожалению, очень эклетичны. У одного сегмента – одни, у другого – другие….Что еще можно ожидать при отсутствии государственной идеологии и отработанных механизмах рекрутизации элит. В ближайшие годы ситуация в этой сфере, скорее всего не изменится» (2,51.).

Эту позицию дополняет А.В. Понеделков: «Большинство новых региональных правителей, представителей региональных элит имеет общее социальной происхождение, общую систему ценностей.

Эта элита не идеологизирована, выступает с прагматических позиций. Усиливается роль вертикали власти, президентского аппарата и корпоративной олигархии. Существующая реально политика выяснения отношений между представителями элит с помощью поливания друг друга грязью в принципе неэффективно работает и позволяет избегать худшего» (2,51-52.).

Что касается второго предположения, то здесь эксперты более категоричны. По мнению В.В. Черноуса: «Основной ценностной установкой у современной элиты является удержание власти как самоцель, т.к. это позволяет контролировать ресурсы и приватизировать значительную часть результатов их использования. Однако по мере развития и укрепления России, эти эгоистические интересы в большей степени, чем при режиме Ельцина, совпадают с национальными, что позволяет бюрократии не без частичных оснований их отождествлять». (2,52.).

Третья позиция аргументируется более сложно. Так позиция А.М. Старостина состоит в том, что обозначившиеся новые ценностно-идеологические факторы заставляют новые элиты перегруппироваться на новых платформах (2,.52.).

О.В. Гаман-Голутвина излагает идеологическую эволюцию постсоветстких элит: «Роль идеологического фактора резко упала в 1990 –е гг., после 2000 г. его значение вновь возросло. Одним из основных вопросов является отношение к роли государства, месту и роли России в мировой политике и экономике, методам управления» (2,53.).

Мнение О.В. Гаман-Голутвиной не единственное. По мнению ученых, политико-экономическая трансформация 1990-2000-х годов и последовавший за ними социокультурный кризис привели к значительным изменениям в структуре человеческого капитала российского общества. Прежние советские механизмы рекрутирования и подготовки элит были разрушены, а новые – так до конца и не сформированы. Вместе с тем, в современном политическом процессе качество человеческого капитала политической элиты приобретает все большее значение, так как от решений политиков – носителей этого капитала – зависят социально-культурные, экономические и политические изменения всего общества. Учитывая эти обстоятельства, группа исследователей кафедры социологии и психологии факультета политологии МГУ им. М.В. Ломоносова, провела качественный анализ современной политической элиты в России с позиций политико-психологического подхода. В центре внимания исследователей - образ России в сознании российской политической элиты и в массовом сознании. Наиболее важным выводом является то, что внутренний образ России, как в сознании политической элиты, так и в массовом сознании носит весьма сложный и разнонаправленный характер. Политическая элита оптимистично оценивает влияние страны на международной арене, деятельность государства и власти, а трудности относит на счет трудно идентифицируемых и расплывчатых сил: обстоятельства, кризис, угрозы, человеческая природа и пр. Главной проблемой, по мнению исследователей, в этой связи, является отсутствие осознания ответственности политической элиты перед страной в отношении своих обязанностей и той социальной роли, которую она играет (3,90-121). (Селезнев А.В., Рогозарь-Колпаков И.И., Филистович Е.С., Трофимова В.В., Добрынина Е.П., Стрелец И.Э. Российская политическая элита: анализ с точки зрения концепции человеческого капитала // Полис, №4,2010, стр. 90-121).

Общая картина элитной конфигурации и выделение ее основных характеристик будет неполной, если мы будем концентрировать свое внимание только на «главной» элите. В соответствии с избранной нами темой необходимо дать дополнительные сведения о региональной элите.

Во-первых, необходимо разобраться с самим понятием «региональная элита». Отметим, что понятие «региональная элита», с точки зрения классической теории элит, по мнению некоторых элитологов, не совсем корректно, поскольку по определению «элита» - это высшие, лучшие, наиболее влиятельные (2,.90).

Однако, понятие элиты в XX веке претерпело важные изменения, наполнилось новым содержанием, стало включать в себя и региональный уровень власти. Отсюда становится возможным это определение «региональная элита». Среди сформулированных определений наиболее подходящим для нас является: **Региональная политическая элита – социальная группа, являющаяся субъектом подготовки и принятия важнейших стратегических решений в сфере региональной политики**. Региональная элита обладает необходимыми для этого преобладающими ресурсами: экономическими, политическими, административными. Поскольку региональные элиты не могут обладать суверенной властью, они соподчинены элитам общегосударственным и согласуют с ними свой курс. Данное определение, с некоторыми нашими поправками, в рамках функционального подхода разработали Н.Ю. Лапина и А.Е.Чирикова, и в дальнейшем мы будем придерживаться данного определения(4,12) Данное определение системно, практично, учитывает современные дискуссии элитологов.

Региональная политическая элита, разумеется, неоднородна. В ней выделяются сегменты (специализированные группы): идеологические, административные, военные, экономические, интеллектуальные и т.д. – по видам деятельности. Элита также состоит из властвующей и контрэлиты (системной оппозиции).

Структуру региональной элиты можно представить следующим образом:

Во-первых, сюда относится правящая административно-политическая элита, выполняющая государственные функции в органах законодательной и исполнительной власти различного уровня.

Во-вторых, политическая элита включает и лидеров политических партий и движений, общественных организаций, которые не участвуют в исполнении государственных обязанностей непосредственно, но оказывают существенное воздействие на принятие политических решений.

В третьих, к политической элите, несомненно, относятся руководители значимых в обществе средств массовой информации, крупные предприниматели и банкиры, известные ученые в области общественных наук.

Одни и те же индивиды могут быть отнесены одновременно к различным элитам, например, бизнесмены, причастные к экономической и государственной деятельности, или же, только к экономической, но влияющие на политические решения высшего государственного руководства.

Региональная политическая элита, неоднородна. В ней выделяются сегменты (специализированные группы): идеологические, административные, военные, экономические, интеллектуальные, этнические.

Таким образом, при проведении анализа регионального уровня субъектов российской политики целесообразно применять именно понятие «региональные политические элиты», а не элита. Дело в том, что эмпирические исследования подтверждают низкую сплоченность элит субъектов российской федерации на межрегиональном уровне. Состав и способы функционирования элит в отдельно взятых регионах тоже говорят о сложном конгломерате сегментов, групп интересов, а не о жестко интегрированной политической структуре. Следует отметить термин «региональные политические элиты» (во множественном числе) расширяет возможности сравнительного анализа, открывает путь выяснения многоуровневого строения элит.

На наш взгляд, политическая элита региона представляет собой социальную страту, которая достигла самого высокого политического статуса, оказывает определяющее влияние на процессы принятия политических решений в регионе. Элита обеспечивает согласование интересов субъектов политического процесса на уровне региона, между регионом и федеральными элитами, между различными регионами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миллс, Ч. Р. Властвующая элита / Пер. с англ. - М.: Иностранная литература, 1959;.
2. Даль Р. Демократия и ее критики. М., 2003.)
3. Элиты и будущее России: взгляд из регионов. Выпуск первый. Сборникматериалов международной научно-практической конференции. Отв. ред В.Г. Игнатов. Ростов н/Д; Изд-во СКАГС. 2007
4. Селезнев А.В., Рогозарь-Колпаков И.И., Филистович Е.С., Трофимова В.В.,
5. Добрынина Е.П., Стрелец И.Э. Российская политическая элита: анализ с точки зрения концепции человеческого капитала // Полис, №4,2010.
6. Лапина Н.Ю., Чиркова А.Е. Региональные элиты в РФ: модели поведения и политические ориентации. М., - 1999.

OIL AND ITS INFLUENCE ON ECONOMIC DEVELOPMENTS

Zekić Đorđe, private contractor, e-mail: amortizer@teol.net

Abstract: *Increasing of oil prices in the past was connected with a sharp slowdown of the GDP level. As a matter of fact, every recession after 1973 was before or meanwhile the growth of oil prices. The oil shock was more dangerous in cases of the lack of oil offer (which is not the case right now) or in cases when the confidence is shaken because of growth of fear when it comes to oil supply (which is the case nowadays). The paper analyses the question of changing the oil prices, which is especially updated in the last few months. A comparison is made regarding the oil price developments from the 70s of the last century and its influence on GDP, and development of oil prices today and its influence on GDP. The paper will show that the oil price is moving towards countries with bigger firm pricing and bigger flexibility of incomes.*

Keywords: *oil, GDP, development, inflation, price, Middle East, crises*

INTRODUCTION

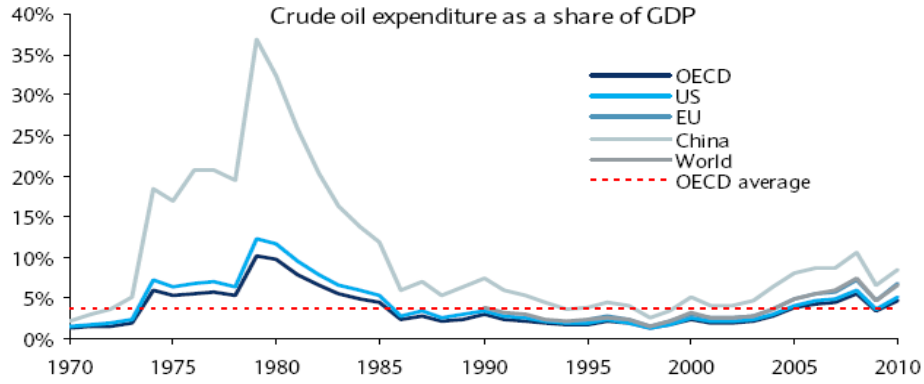
Regarding the fact that the oil price is over 100 dollars per barrel, we found ourselves in one extremely unsecure environment; one of most dominant opinions is saying that the oil price will put economic recovery "out of tracks". That will bring up the question is scenario from 2008 repeating itself? According to many, oil price is now entering dangerous zones, like those from the year of 2008, which led to widespread destruction of demands and served as one of catalysts of global recession. In these circumstances, events in countries of MENA had additional negative influence, just like their influence on the oil market. This paper analyzes oil crises from the 70s, connection between oil and development in global economy. We can say that oil demands are moving to sectors with far more low elasticity of prices and into regions with bigger elasticity of incomes, while the direct influence of oil on GDP is limited compared to the period of the 70s in the last century.

OIL AND ECONOMY

Oil price and cycles in economy were connected in public opinion since the oil crises from 1970s and the global recession which was current then. The question, in which way, how much and how long oil price crises could affect economy, was one of widest aspects of research but

many debates as well, among analysts, creators of monetary politics and academicians. One of the first advocates of that relation was James Hamilton, influential American economist and econometric, who concluded that the oil price was one of predecessors of the American after war recession (in his scientific research "Oil and Macroeconomic since The World War II"). The message is clear- oil crises were primary cause of the recession. After many different series of data based on this, many economists concluded that the oil price lost its effect on economy, and right after global slowdown in early 80 years of the previous century. However, the current crises send recession was preceded by record oil increase which affected the appearance of repeated debates regarding oil price and its influences on global economy. Recently, Hamilton again stated his claim that current recession has its stronghold in oil price increase during 2007 and 2008. In this case, a question is asked, is the role of oil changed comparing to the condition during 70s and 80s years of the previous century? Or the oil price crises are still the necessary condition of the global recession? Under influence of constant debates (will the oil price jeopardize economic recovery); efforts will be made to quantify probable influence of the oil price increase. The first question relates to weather oil prices can reduce the level of GDP to the extent that it participates in the same? During last 40 years the share of oil consumption in total GDP was around 3,6 percent in countries of OECD while this share in EU and USA was 4,2 percent, which is shown in the following graph.

Graph 1: Oil share in GDP



Source: BP Statistical Review of World Energy 2009, World Bank, Barclays Capital

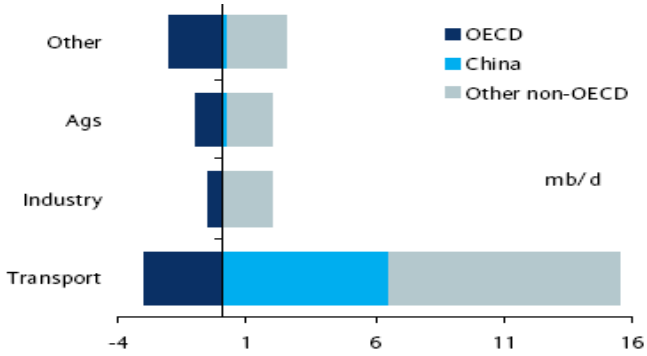
During the oil crisis 1973-1974, the share of oil in total GDP in countries of OECD was below 6 percent, while at the peak of crises, during 1979-1980, the share of total energy consumption in these countries emphases to output was around 10 percent. Since 1990-2005 the share of oil in the structure of GDP decreased to only 2 percent. If we observe the simplest pattern of economy, the direct influence of oil on GDP is to the extent that it can lead to reduction of oil consumption. For example, decline in all consumption in countries of OECD between 1979 and 1982 was 16 percent. Related to the share of oil in total GDP this would mean decrease of GDP for 1,6 percent, during these 3 years. The biggest decline in oil consumption was recorded in period of 1979-1980, when decline was seven percent, which led to decrease of GDP for 0,7 percent. Between the year of 2005, which was the year of the biggest consumption of oil in OECD, and the year of 2008, consumption of oil in OECD recorded the 6,2 percent. Given that the level of oil consumption in GDP was less than 5 percent during this period, the impact on GDP was only 0,3 percent for countries of OECD and around 0,4 for USA. The negative effect of this values are not nearly enough to affect the beginning of the recession so changes in oil pricing had no significant influence on GDP decrease. On the other hand, developing economies where the share of oil consumption in total GDP is bigger than in countries of OECD, recently, effect of financial crises from 2008 was more limited than on the West. So, if the high oil prices were the only cause of the 2008 slowdown, economies in development would have been much more influenced by this. It seems that the role of oil is more "iconic" than real, so we can say that its influence is exaggerated. During the 1990s crude oil price per barrel was around 23 dollars until 2003, when it recorded a growth of 30 dollars per barrel. After that oil price started to grow significantly, reaching its record levels during 1970s and 1980s, and during 2007 breached the level of 80 dollars per barrel, and finally during 2008 it reached the level of 147 dollars per barrel. Global real growth of oil during the period 2003-2007 was 5 percent, before the beginning of still current world crisis. Taking into account that during this period that has been no slowdown in the real economy and financial market; we are coming to the second question- Why the price of oil couldn't jeopardize the economic growth now? And actually, while the credit crisis began in year of 2007, the world has been a witness of the oil growth of oil prices with no apparent slowdown of economic growth. One of key differences of this period and the period from the beginning of the 70s, was the lack of restrictive monetary policies which characterized the period during the 70s and 80s of the last century. Independence of central banks, strict targets regarding anti- inflation policy, adoption of the targeted levels of inflation (explicit and implicit) with productivity growth and increase labor supply, trough globalization and weakening of union powers, contributed the age of low and stable inflation. Thus, various other factors in this case were current in order to mitigate inflationary pressures and rising oil prices. Isolating the impact of oil prices on economic activity is a quite difficult task, because most of oil crises were not "purely experimental", and usually come accompanied with other important factors that appear at the same time. For example, during the oil shocks in 1973, the large number of countries, including the U.S., was on the edge of recession. In U.S. monetary policy at the beginning of 1973, more accurate in January was becoming more and

more restrictive until the October of the same year, when the oil reached high price – oil shock. At the time when the oil price began to rise, the Fed increased the federal funds from 5, 5 basis point to 9, 5 basis point, which is the increase of 4 basis points comparing the state in the October of the same year. Before the oil shock in 1979, the Fed started to increase rates on its funds, beginning in August 1977 and all to the IV quarter 1979, when the price of oil started to rise. Until then, interests jumped up to 8, 25 basis points, during 2 years. On the other hand, in the year of 1977, Bernanke, Gertler and Watson are pointing to the fact that recession 1974-1975 haven't been well explained by oil shocks, where permitted endogenous reaction of monetary policy, while the decline of production during 1970-1981, is well explained in their analyses regarding the oil shock, and later monetary response. Continued growth according to their view was the result of autonomous tightening of monetary policy during 1980-1981, which has nothing to do with the oil price. Oil price was in great measure determent by global macroeconomic conditions. In the environment of low referent rate and strong economic growth, oil demands were, naturally, founding support. In the world in which the lack of resources, especially oil, was certain, interaction between the demands growth and pretty inelastic response in offer was just adding extra pressure on prices. After the year of 1988, the impact of exogenous events in the Middle East and consequently on the price of oil, was strongly related to enormous decline of global demands for oil so the embargo, or reduced price as the result of war, is partially result of global economic conditions beside internal disturbances in countries of the Middle East.

DEMAND FOR OIL MOVED INTO LESS PRICE-ORIENTED REGIONS

During the year of 1996 we came to conclusion that the oil price moved into less price- oriented regions. The first who quantified this theory were Rotenberg and Woodford (1996). They have estimated that the oil growth of 1 percent was related to reduction of production volume in USA for 0, 25 percent. In next five to seven quarters the MMF has, during the year of 2007, established that doubling oil prices is leading to slowdown of world economy, i.e. to decrease of the GDP for 1, 4 percent, over a year after the shock, while the world inflation is growing for 1, 5 percent. For example, decline in demands for oil during 1970s was far much bigger than in the current recession. Indeed, between 1979 and 1982, when oil prices quintupled, demand for oil in OECD countries recorded a decrease of more than 16 percent, while the global demand for oil recorded decrease for about 1, 2 percent. Over the last ten years, despite similar growth of prices, demands of OECD countries recorded 3, 2 percent decrease, while the global demand for oil was increased for 14, 4 percent. The reason for this is in the fact that the demand for oil moved into less price-oriented regions (outside OECD) with the transport sector as the largest user of oil (approximately around 50 percent of global demand for oil) and with the largest source of extra requests regarding the use of oil (more than 90 percent of projected additional expenditures comes from this sector in the next 20 years).

Graph 2: Prediction of demand for oil by sectors and regions in 2009-2035



Source: IEA, Barclays Capital

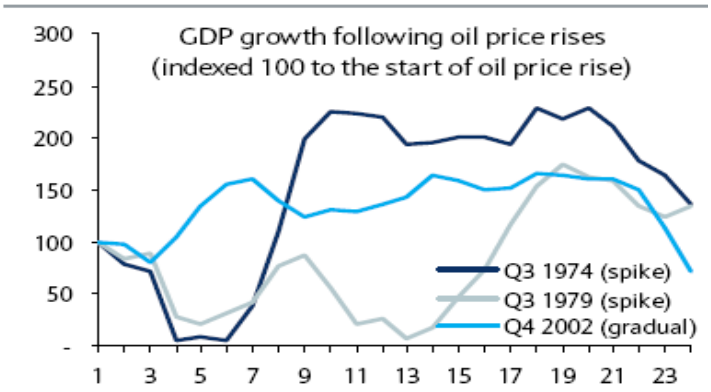
As noticed, according to predictions, demand for oil will record decrease in OECD countries, transport and industrial sector. On the other hand, the transport sector in China and other countries outside OECD as well, will record increase of demand for oil. As a matter of fact, the conclusion from these data points to the fact that the oil demand decrease, in the last decade, is more result of change in industry and its development and this change was influenced by oil price. It is important to state that demand for oil recorded increase in countries outside OECD. Between 1973 and 1984, demand of OECD countries recorded a 9, 2 percent decrease, while the global demand for oil recorded decrease for around 13 percent. For the last ten years, decrease of demand for oil in OECD countries was around 3, 2 percent. Despite that, global demand was increased for 13, 5 percent, while world consumption of oil per capita has been increased for 1, 6 percent. Reduction of demand between 2000 and 2010 was the result of accelerated economic growth of countries outside OECD and the large share of these countries in total world demand for oil (47 percent in 2010, while their share in 1973 was 26 percent). The growth of living standard, strengthening car sales, increased trade helped by very fast development of Internet, orientation towards several developing economies, which are energy – intensive, including mechanization and agriculture, have resulted with structural movement of demand towards countries with less price elasticity and high incomes elasticity, depending on demands.

.

OIL PRICE EVOLUTION AND GDP

In accordance with the previously said, it can be concluded that there was a change regarding oil prices, demand for oil and macroeconomics. It is important to underline that an important aspects of understanding the movement of oil prices, consumer behavior and the maintenance of high prices, is the result of permanent change in consumption (with a proportionate impact on GDP). History indicates that the pace of inflation, rather than the absolute level of prices is a key variable in determining the dynamics of demand for oil. For example, in the third quarter, 1973, oil prices suddenly increased for 135 percent, during three months, after which it remained constant until the fourth quarter 1979. Oppose to that, highest growth of oil in the second quarter in 2008 never breached price from previous quarter over 30 percent. From the theoretical point of view, the high price of oil is more damaging to economic activities, because it represents an element of "absolute surprise", and doesn't give the industry time to adjust to higher prices. In addition, there is another channel that can have far greater adverse impact on the economy. The price of oil, which was recorded in 1970s led to severe reactions in monetary policy, in order to avoid inflationary pressures. Therefore, we can expect more reaction to the GDP, because of the need of gradual adjustment of prices.

Grafikon 3: GDP and movement of oil price



Source: Ecowin, Barclays Capital

While oil prices at the beginning of 2008 were rising from their current level, inflation grew at slower pace, explaining the changes in global demand for oil. On the other hand, the price has

varied in different countries and regions. The current price of 100 dollars per barrel is not significant for changes in dynamics of demand for oil, due to demand shifts to other regions and the final consumption of oil in other sectors of industry.

RESUME

We can conclude that growing combination of inelastic price and much larger income, combined with strengthened oil price, probably would not have any significant impact on world demand for oil. Yet, it could come to the increase of the oil price as reflection of current fundamental changes, which would help balancing global demand in an environment where offer remains on the same level, which is more positive than creation of movement that will lead to distraction of demand, with little negative impact on the level of global GDP. Of course, all of this is taking place with a special warning. The world economy at the moment is coming trough difficulties followed by unsustainable conditions of monetary policy, especially in OECD countries with special priorities to the target level of inflation. In any case, growth of food and oil prices is encouraging inflationary pressures, so the fact remains that the monetary policies will have to become more restrictive sooner than it was expected. Moreover, the disturbances in the Middle East are enhancing mistrust in the oil market, especially in the medium term, which promotes the destabilization of the Arab world – the largest producers and exporters of oil and gas. These movements will definitely have a significant impact on the supply and price of oil. Some of these reactions have been realized.

LITERATURE

1. Barclays Capital, „Commodities Research", 24.02.2011.
2. BP Statistical Review of World Energy 2009, World Bank, Barclays Capital
3. Yanbo Jin and Philippe Jorion, Firm Value ande Hedging: Evidence from US Oil and Gas Prodicers, April,2006.
4. Michael R. Darby The American Economic Review, Vol. 72, No. 4 (Sep., 1982), pp. 738-751
5. www.barclayscapital.com, Ecowin, Barclays Capital
6. www.barclayscapital.com, IEA, Barclays Capital

НРАВСТВЕННОСТЬ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Журавлева Л. И.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова,
Белгород, Россия
lapsa55@rambler.ru

Аннотация: *Современный этап развития экономической мысли характеризуется расширением толкования предмета экономической науки и включением институтов в предмет исследования. Одним из важнейших институтов является нравственное состояние общества. Только сохранение нравственных устоев позволит сохранить страну, семью, воспитать физически и морально здоровое подрастающее поколение. Целью данной работы является доказательство того, что нравственное поведение дает экономический эффект, как в масштабе общества, так и в масштабе одной фирмы.*

Ключевые слова: *институты, нравственность, моральное поведение, этика в экономике*

ВВЕДЕНИЕ

ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Начало XX века характеризовалось острыми социальными противоречиями, ответом на их обострение явилось возникновение такого течения в экономической науке как институционализм. Современный период развития мировой экономики характеризуется наступлением на социальные достижения XX века, многочисленные выступления граждан в европейских странах можно рассматривать как ответ на ущемление прав трудящихся. В странах с низким уровнем жизни, высокой степенью дифференциации в доходах протестные выступления приводят к смене власти. И российское общество, и общественность других стран сегодня остро ощущает дефицит научнообоснованных ответов на актуальные вопросы современности.

Так же, как и в начале XX века, сегодня расширение толкования предмета экономической науки, включение институтов (обычаев нации, психического склада, нравственных и правовых норм и других явлений внеэкономического порядка) отвечает требованиям времени. Игнорирование роли и значения институтов и институциональных изменений обрекает сегодня на неудачу все наши действия по реформированию экономики. Без развитой системы институтов, защищающих права производителей, населения и государства, современный рынок не может эффективно функционировать. Именно поэтому особенностью современного этапа развития экономической мысли является

перевод экономического мышления в институциональное измерение. Введение институционального анализа позволяет исследовать экономику не со стороны предельных доходов и издержек по классическому мэйнстриму, а под углом зрения человеческих взаимоотношений и правил взаимодействия между людьми (если под институтами подразумевать устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами).

НРАВСТВЕННОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КОМПАНИИ

ПРОБЛЕМА ОТСУТСТВИЯ НРАВСТВЕННОГО ИДЕАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Вопросы нравственности являются важнейшими в жизни общества и в жизни каждого конкретного человека. Только сохранение нравственных устоев позволит сохранить страну, семью, воспитать физически и морально здоровое подрастающее поколение. Особенно остро проблемы нравственности встают сегодня. Если человек ориентирован только на собственность и обладание, это патологическая личность, говорят известные ученые З.Фрейд, Э.Фромм [8]. То же можно сказать и об обществе. Поэтому в стране следует формировать не рыночную экономику, а национальной хозяйство с ориентацией на исторические корни, на ценности, которые способствуют сохранению нравственного и физического здоровья нации. Такое национальное хозяйство должно иметь одну и главную цель – формирование нравственно богатой и физически здоровой личности. Такая цель и была провозглашена в качестве основного экономического закона социализма, хотя советское общество не всегда в своих действиях подчинялось требованиям этого закона. Многое из советского опыта могло бы использоваться при построении современной экономической системы.

Известный российский ученый Л.И.Абалкин отметил ряд долговременных тенденций развития общества [1]. Одна из них – это социализация общественной жизни. Социализация выступает в таких формах как бюргерская община, приход, университетская лига, ветеранские товарищества, корпорации, соседские клубы, группы по интересам. С помощью таких сообществ осуществляется влияние на власть, преобразование окружающей действительности. Такие объединения крайне необходимы и в России для решения многочисленных проблем нашего общества. Но существование подобных групп людей возможно только лишь на основе доверия друг к другу, честности в отношениях, что актуализирует необходимость развития нравственных начал в нашем обществе. С другой стороны, действие таких сообществ может улучшить моральную атмосферу нашего общества. Задача государства состоит в том, чтобы содействовать свободным объединениям людей.

Надо отметить, что в дореволюционной и советской России нравственному воспитанию уделялось большое внимание. Много хорошего было в советской системе воспитания. Государство ответственно относилось к воспитанию молодого поколения. И эта политика давала очень ощутимые плоды. Слова «нравственный идеал» были значимыми для определенной, довольно большой части населения, а эта часть населения предопределяла нравственный климат в стране. Сегодня же мы испытываем дефицит положительных

нравственных образов. К сожалению, понятие нравственности уходит в прошлое. В телевизионных передачах, кинофильмах сегодня редко встречается история о труженике, честно выполняющем свое дело, о размышлениях человека на самые насущные проблемы – проблемы добра и зла в нашей жизни, проблемы поиска истины.
Окружающая действительность предоставляет немало примеров, как отсутствие этического поведения не является препятствием процветания. Общество, где результаты труда не связаны с трудом, с особыми умениями обречено на неудачу. Не лишним будет вспомнить высказывание Людвига Эрхарда по схожей проблеме. Он назвал основным результатом своих реформ создание справедливого и здорового общества, где благосостояние каждого зависит от его трудолюбия. Такая постановка вопроса помогла немецкой нации выйти из глубочайшего духовного и экономического кризиса. Можно привести и другой пример. В период Великой депрессии в США в 1929-1933 г.г. именно принятие кодексов «честной конкуренции» было одним из мероприятий, позволивших преодолеть последствия глубочайшего кризиса. Использование слова «честная» сигнализировало нации о том, что только взаимопомощь, взаимоподдержка помогут преодолеть последствия глубочайшего кризиса.

ЭТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ РАБОТНИКОВ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОМПАНИИ

Многие исследователи отмечают, что сегодня такие цели компаний, как высокая производительность и максимизация прибыли уступают место другим целям в деятельности компаний – эффективность остается на первом месте, но за ней следуют репутация организации и высокий моральный дух. В сознании многих людей максимизация прибыли связывается с сомнительным, неэтичным поведением, если же компания много внимания уделяет таким вопросам, как служение обществу, поддержка программ развития регионов, то среди населения ее деятельность расценивается как этическое поведение и вследствие этого растет доверие к ее товарам. Таким образом, нравственность может приносить не только моральное удовлетворение, но и дивиденды, имеющие денежное выражение. Американские ученые уже давно пришли к выводу, что такие неосязаемые факторы как культура производства, система ценностей фирмы, материализуются в конкретные показатели хозяйственной деятельности [8]. Нравственное поведение работников фирмы зависит от этической политики в фирме. Эта политика может принимать форму кодексов поведения или заявлений высшего руководства. Четко сформулированная политика организации препятствует неэтичному поведению. К. Эрроу полагал, что нормы общественного поведения, включая этические, способны компенсировать недостатки рынка, поскольку их действие снижает трансакционные издержки сделок, что приносит общую пользу всем экономическим агентам [9].

ФОРМИРОВАНИЕ НРАВСТВЕННОЙ СРЕДЫ КАК ВАЖНЕЙШЕГО УСЛОВИЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

Известный российский ученый Л.И.Абалкин отметил ряд долговременных тенденций развития общества [1]. Одна из них – это социализация общественной жизни. Социализация выступает в таких формах как бюргерская община, приход, университетская лига, ветеранские товарищества, корпорации, соседские клубы, группы по интересам. С помощью таких сообществ осуществляется влияние на власть, преобразование окружающей действительности. Такие объединения крайне необходимы и в России для решения многочисленных проблем нашего общества. Но существование подобных групп людей возможно только лишь на основе доверия друг к другу, честности в отношениях, что актуализирует необходимость развития нравственных начал в нашем обществе. С другой стороны, действие таких сообществ может улучшить моральную атмосферу нашего общества. Задача государства состоит в том, чтобы содействовать свободным объединениям людей. Для России общинная жизнь не является чем-то новым, это ее многовековой опыт. Русский человек давно понял, что коллективная жизнь предпочтительнее индивидуальной. Свое мнение по этому вопросу он высказал в начале XX века, не приняв столыпинскую аграрную реформу, разрушавшую общину и насаждавшую кулачество. Причем, наиболее активное сопротивление переселению на хутора и отруба оказывали женщины, инстинктивно предчувствуя трудности индивидуального бытия. Но история нас ничему не учит. И вот в конце XX века новые эксперименты, опять поворот в сторону индивидуальной жизни в аграрном секторе, в сторону фермерства, отказ от государственной поддержки сельского хозяйства. Средства массовой информации того периода нашей жизни называют сельское хозяйство «черной дырой». И опять неудачи. Не может единоличник-фермер накормить страну, как нам обещали в 90-е годы. Что касается государственной поддержки, то в нашей стране она не сравнима с другими развитыми странами. Ученые приводят цифры, что у нас эта цифра составляет 1 млрд.долл. в год, а в Западных странах 1 млрд.долл. в день[3]. Общинная жизнь формирует определенный моральный климат. Община в России строилась на христианских основах. Основная цель общинной жизни – обеспечение достатка всем ее членам. Жизнь в таком коллективе протекала в гармонии с природой, стяжательство не носило массового характера, не выступало смыслом жизни. Коллективизм, основанный на нравственных началах, и сегодня может быть мощной силой экономического развития нации. В процессе экономической деятельности, в своем коллективе человек должен формироваться как личность. Хозяйственная деятельность выполняет служебную функцию – должна служить становлению человеческой личности. В рыночной экономике личность подчиняется прибыли, эффективности, богатству. Одной из важных проблем современного общества, на наш взгляд, является его выраженная потребительская направленность. В последние годы доля сферы услуг в формировании валовой добавленной стоимости составляла 55-60% [7]. Лидером экономического роста была розничная торговля. Сегодня в России доля сельского хозяйства в ВВП не превышает 8%, промышленности 30% [7]. Ярко выраженная потребительская направленность российского общества проявляется и в ценностных личных ориентациях. В рейтинге 50 знаменитостей 2008 года, составленном русскоязычной версией журнала «Forbes», больше всего мест занимают музыканты (21 чел.), затем идут спортсмены (20

чел.), телеведущие и шоумены (3чел.), юмористы (2 чел.), деятели кино (2 чел.), по одному представителю от литературы и модельного бизнеса [7]. Кумирами являются не производители или изобретатели, а те, кто эффективно обслуживает процесс потребления, занимает собой массу свободного времени и наполняет хоть каким-то смыслом жизнь среднего обитателя. Наша страна из страны покорителей космоса, ученых изобретателей медленно превращается в страну потребителей, в том числе и потребителей развлекательной продукции. Вместо высоких замыслов, поиска истины, открытий в науке, совершенствования своих трудовых навыков, все большая часть россиян мечтает о материальных ценностях. Конечно, без материальной основы высокие помыслы неосуществимы, но деньги – это лишь средство для достижения благородных целей. Там, где труд не является главным и решающим условием жизни, не может формироваться высоконравственный человек. Пустое времяпрепровождение, огромное количество времени, отданное интернету и телевизору, не может сформировать человека, способного преобразовывать природу и окружающую жизнь. Если к этому прибавить неумеренное потребление алкоголя, сигарет, наркотиков, вследствие бессмысленности существования, мы получим общество, состоящее не из людей, а из биологических оболочек. Такое общество срочно нуждается в лечении, и лекарством является прививка нравственности, духовности, любви к честному труду. Нельзя решать общенациональные социально-экономические задачи, не осмыслив, какую роль играют нравственно-этические факторы в повышении эффективности хозяйствования. Реализация экономической политики невозможна без обращения к нематериальной могущественной силе любой системы - ее этической составляющей. Исторически российская духовно-нравственная традиция преимущественно поддерживала приоритет духовного над материальным, идеал самопожертвования личности ради блага народа, ориентацию на коллективизм, благотворительность и помощь неимущим. В дореволюционной России представители некоторых общественных течений и тем более Православной церкви настойчиво предостерегали от чрезмерного увлечения материальными благами, не раз подчеркивая, что положение экономики напрямую зависит от духовного, нравственного состояния личности, а богатство – это, прежде всего, испытание и ответственность. В современном мире постепенно происходит поворот от общества потребления к другим жизненным основам. Согласно опросу, проведенному в ноябре 2007 года , 48% французов уже изменили или меняют свои потребительские привычки в ответ на мировой финансовый кризис [2]. Осуществляется «индивидуальное регулирование желаний», сопротивление обществу потребления. Поскольку в действующей модели общества потребления констатируется слабая корреляция между уровнем расходов и степенью удовлетворения от покупки, происходит переход к новой модели роста: от экономики «иметь больше» к экономике «быть лучше». Сегодня становится все более ясным, что обладание и бытие – это два разных способа существования человека. В заключение нельзя не отметить, что большинство этических концепций построены на непроверяемых и противоречивых идеях, но для того и нужна экономическая наука, чтобы подвести глубокую теоретическую базу под эти концепции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Все шире признается тот факт, что многие неудачи в области экономического развития объясняются игнорированием культурных факторов. А. Пейрефита в своей работе «Общество доверия» (1995г.) развивает идею о том, что «богатство народов», в конечном счете, объясняется не материальными факторами, а нравственностью и поведением [4]. Деградация культурных и религиозных особенностей западных стран представляет опасность для капитализма. Все это приводит нас к выводу о необходимости более глубоких исследований влияния нравственных и культурных факторов на экономическое развитие России, с учетом того, что для русской цивилизации характерной чертой всегда являлось преобладание духовно-нравственных приоритетов жизни над материальными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин Л.И. Возвращение в политическую экономию//ЭКО. – 2009. - № 1.- с.142-152.
2. Время финансового, экономического, экологического, социального кризисов: ставки, противоречия, возможности// Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. Сер.2, Экономика: РЖ/РАН. ИНИОН. – М., 2010. - № 2. - с. 134-141.
3. Гринберг Р.С. Общественный интерес и экономическая политика.//Вестник Российской академии наук, том 80, № 7.2010. - с.601-608.
4. Доверие и рост// РЖ. Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 2. Экономика. 2009. № 2. С.9-14.
5. Методология и теория в экономическом исследовании. Теняков И.М., З.А.Корчагина// Вестник московского университета. Сер.6. Экономика, 2010.- № 2. – с.81-88.
6. Сухарев О.С. Рецензия на книгу Е.В.Попова, М.В.Власова. Институты миниэкономических знаний. М.: Academia, 2009, 288с.// Вестник Российской академии наук, том 80, № 12.2010.
7. Творческая среда и эффективность инноваций (Сводный реферат).//Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. Сер.2, Экономика: РЖ/РАН. ИНИОН. – М., 2010.- № 2. - с. 111-116.
8. Фомин А.Д. О времени, в котором мы живем// ЭКО. - 2010. - №2,3.
9. http:/www.rusinist.ru/docs/books/A.AOleinicov-Politicheckaya_economiya.pdf.
10. http://finanal.ru/002/eticheskie-printsipy-v-sotsialno-ekonomicheskoi-politike-rossii.