

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

VII Всероссийской научно-практической конференции

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

7 июля 2009 г.

Под общей редакцией
доктора экономических наук Ж.А. Мингалевой,
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2009

ББК 65я431 УДК 33(063)

Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов VII Всероссийской научно-практической конференции. / Под общ. ред. Ж.А. Мингалевой, С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС, 2009. – 256 с.

ISBN 978-5-94301-075-0

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Председатель: *Мингалева Ж.А.*, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой Национальной экономики и экономической безопасности ПГУ (г. Пермь)

Сопредседатель: *Джурабаев К.Т.*, доктор экономических наук, профессор кафедры Организации производства НГТУ (г. Новосибирск)

Сопредседатель: *Чернов С.С.*, кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана факультета энергетики НГТУ, руководитель Центра развития научно-го сотрудничества (г. Новосибирск)

Члены оргкомитета:

Рыманов А.Ю., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Финансов и налоговой политики НГТУ (г. Новосибирск)

Гришина Е.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры Систем управления и экономики энергетики НГТУ (г. Новосибирск)

Грабовецкая Н.Г., кандидат технических наук, заведующая секцией Научно-методического центра НГТУ (г. Новосибирск)

В сборник вошли материалы секций: «Экономические теории», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Логистика», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономика и управление качеством», «Экономическая безопасность», «Экономика природопользования», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управления предприятиями, отраслями, комплексами».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-94301-075-0

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ	7
<i>Питасова Е.Е.</i> Человеческие ресурсы в системе факторов экономического роста России.....	8
<i>Храмов Ю.В.</i> Ценологический анализ социально-экономического пространства.....	12
<i>Хромцова К.И.</i> Контрактация	17
СЕКЦИЯ 2. МЕНЕДЖМЕНТ	23
<i>Кислинская М.В.</i> Развитие отечественных качественных систем управления.....	24
<i>Москвичев А.А., Назарова Л.Н.</i> Роль управления репутационными рисками в коммерческом банке.....	29
<i>Соколова И.А.</i> Управление знаниями – новая функция менеджмента	33
СЕКЦИЯ 3. МАРКЕТИНГ	37
<i>Кузнецова Ю.В., Захарова Д.В.</i> Комплексное исследование рынка услуг по автострахованию Рупублики Мордовия.....	38
СЕКЦИЯ 4. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	43
<i>Бараболина А.И.</i> Сборочное производство китайских автомобилей в России: инновационный аспект	44
<i>Березина Я.В.</i> Инвестиции в высокотехнологичный сектор экономики.....	49
<i>Дмитриева О.М.</i> Оптимизация инновационных проектов нефтяных предприятий	53
<i>Мингалева Ж.А.</i> О зарубежных индикаторах оценки инновационной активности	59
СЕКЦИЯ 5. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	65
<i>Александровский С.В.</i> Управление модернизацией экономики региона.....	66

<i>Галачиева С.В., Сабанчиев А.Х.</i> Особенности стратегии развития региональной экономики	69
<i>Зайлов А.С., Такбаев А.А.</i> Предпосылки формирования конкурентных преимуществ экономики региона (на примере Кабардино-Балкарии)	74
<i>Круг Э.А.</i> Характеристика этапов развития розничной торговли в Российской Федерации	79
<i>Кузьмина Ю.Д.</i> Современные подходы к стратегиям регионального экономического развития	84
<i>Махошев А.Х., Абитов А.А.</i> Состояние, формы и направления развития промышленности	89
<i>Махошева С.А.</i> Региональная экономика и ее сфера услуг	94
<i>Олонцев С.О.</i> Базовые технологии при организации внешнеторговых поставок машино-технической продукции	99
<i>Протасова Е.В.</i> О развитии стратегического партнерства в процессе управления кадровым потенциалом региона	104
<i>Тимошевская А.Ю.</i> Туристские ресурсы и их значение при оценке туристского потенциала региона	109
<i>Щукин А.Н.</i> Формирование интегрированной структуры в региональном мясном подкомплексе на базе перерабатывающего предприятия	113
СЕКЦИЯ 6. ЛОГИСТИКА	119
<i>Масликов А.И.</i> Оценка рисков при внедрении методов и моделей управления товарными запасами на предприятии	120
СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	125
<i>Бедрачук И.А.</i> Оплата по результатам в университете предпринимательского типа	126
<i>Пионтовский И.Н.</i> Трудовая активность лиц старшего возраста и тенденции старения населения Дальнего Востока РФ	131
СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	135
<i>Демьянович И.В.</i> Бенчмаркинг – эффективный инструмент управления качеством в корпорации	136

СЕКЦИЯ 9. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	141
<i>Котомин А.Б.</i> Сценарная модель прогноза энергетической безопасности северного региона России	142
<i>Лукомская И.С.</i> Зерновой рынок и его роль в обеспечении продовольственной безопасности страны	147
<i>Мингалева Ж.А., Капускина Т.В.</i> Актуальность управления информационной безопасностью в процессе развития информационного общества	152
СЕКЦИЯ 10. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	156
<i>Великанова Т.В., Морозова О.В.</i> Значение системы экологического менеджмента в деятельности предприятий	157
<i>Морозова О.В., Великанова Т.В.</i> Основы формирования экологической стратегии промышленного предприятия	162
СЕКЦИЯ 11. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	168
<i>Ильина Н.А.</i> Основные этапы подготовки отчетности по МСФО ...	169
<i>Миславская Н.А.</i> Формирование моделей бухгалтерского учета в современных условиях	173
<i>Павлюченко Т.Н.</i> Страховой андеррайтинг как объект бухгалтерского учета	175
СЕКЦИЯ 12. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	181
<i>Быкова Е.Е.</i> Основные факторы управления финансами домашних хозяйств	182
<i>Салтыкова М.С.</i> Математическая модель и факторы, влияющие на НДФЛ	186
<i>Степанов А.В., Томилко Ю.В.</i> Налоговые механизмы стимулирования инновационной деятельности: задачи и перспективы	188
<i>Томилко Ю.В.</i> Разработка методов анализа налогового потенциала муниципального образования с учетом меняющейся экономической ситуации	193
<i>Яковлев Д.С.</i> Коммерческие банки как андеррайтеры на рынке ценных бумаг	198

**СЕКЦИЯ 13. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ..... 204**

- Абрамян В.Г.** Оптимизация распределения технологической трудоемкости между заготовительной и обрабатывающей стадиями – как основное направление повышения производительности труда многономенклатурного машиностроительного производства 205
- Агазарян А.А.** Разработка национальных счетов здравоохранения как вклад в процесс улучшения функционирования и управления системы здравоохранения Армении 211
- Агазарян А.А.** Структура и динамика финансирования системы здравоохранения Армении в контексте национальных счетов здравоохранения 215
- Арутюнян А.Г.** Воздействие иностранных и внутренних инвестиций на реальный сектор экономики..... 220
- Арутюнян А.Г.** Концептуальные основы инвестиционной законодательности как фактор развития инвестиционной среды 225
- Бочарова Е.В.** Формирование структуры менеджмента, маркетинга и информационно-статистического подхода к планированию и управлению энергосбытовой деятельностью 230
- Гайфутдинов Л.Ф.** Анализ эффективности интеграционных структур 234
- Гимранова О.Р.** Необходимость инвестирования в железнодорожную отрасль 238
- Казанцева Л.С.** Формирование аутсорсинговых взаимоотношений на предприятиях железнодорожного транспорта 243
- Сергеев Н.А.** Реструктуризация компаний как эффективная мера антикризисного управления..... 247
- Щукин А.Н.** Развитие мясного подкомплекса в системе формирования интеграционных связей между субъектами хозяйствования АПК 249

Секция 1

***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ТЕОРИИ***

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

© Питасова Е.Е.♦

Сызранский филиал Самарского государственного экономического
университета, г. Сызрань

В статье рассмотрена взаимосвязь между темпами экономического
роста и динамикой количественного и качественного состава челове-
ческих ресурсов России в период 1999-2008 гг.

Впервые со времен Второй мировой войны мировая экономика переживает глобальную рецессию, сопровождающуюся снижением объема производства и торговли. Воздействие кризиса на мировое хозяйство оказалось более продолжительным и глубоким по сравнению с первоначальными оценками, а его источники и последствия по-прежнему являются предметом широких дискуссий.

Согласно прогнозам Всемирного банка реальный объем производства мировой экономики в 2009 году снизится на 1,7 % [1, с. 2], по оценкам Международного валютного фонда снижение составит 1,3 % [2, с. 10]. В отношении России также прогнозируется рецессия на уровне 6 % [2, с. 10]. С 1999 года это первый случай рецессии, поскольку в последние десять лет в стране наблюдался прирост ВВП (в среднем на 6,75 % в год) [3]. Очевидно, что экономический рост, наблюдавшийся в России в 1999-2008 гг., происходил на базе благоприятных конъюнктурных факторов, главным образом высоких цен на нефть. Экстенсивный рост не создал предпосылок для изменения хозяйственной структуры, что обусловило отставание страны от лидеров мировой экономики по уровню и качеству жизни. Занимая 6-е место в мировом рейтинге по абсолютному объему ВВП (2,261 млрд. долл. по ППС), Россия находится лишь на 53-м месте по ВВП на душу населения (16161 долл.) [2], на 73 – по величине индекса развития человеческого потенциала (0,806) [4] и на 51 месте по индексу глобальной конкурентоспособности (4,31) [5, с. 10]. В связи с этим перед государством стоит задача формирования предпосылок экономического роста нового качества, обеспечивающего не только восстановление объемов производства, но и возможность перехода от экспортно-сырьевой к инновационной социально-ориентированной экономике.

Опыт развитых стран показывает, что возможность перехода к устойчивому экономическому росту в условиях инновационной экономики зависит от накопления и использования человеческих ресурсов.

♦ Преподаватель кафедры Экономики и управления

По определению специалистов Всемирного банка термин «человеческие ресурсы» обозначает суммарную ценность так называемого «сырого» труда (величина которого определяется в основном количеством людей, составляющих трудовые ресурсы страны) и человеческого капитала, которым обладают эти люди [6, с. 101]. Соответственно понятие «человеческие ресурсы» следует рассматривать в двух аспектах – количественном и качественном.

Первая попытка глубокого анализа взаимосвязи между темпами экономического роста и характеристиками человеческих ресурсов была предпринята английским экономистом Т.Р. Мальтусом («Опыт о законе народонаселения», 1798 г.). Основное внимание Мальтус сосредоточил на исследовании темпов движения населения. Главный вывод, проведенного им исследования, состоял в том, что народонаселение строго ограничено средствами существования, так как первое увеличивается в геометрической прогрессии, а второе – в арифметической. С современной точки зрения этот тезис не соответствует действительности, так как Мальтус использовал некорректную миграционную статистику, а также основывался на законе убывающего плодородия почвы, считая, что ни накопление капитала, ни научно-технический прогресс не компенсируют ограниченность природных ресурсов.

В работах экономистов второй половины XX века увеличение населения трактуется как эндогенная переменная функции экономического роста, а технический прогресс рассматривается как возрастающая функция размера населения, поскольку по мере увеличения численности населения увеличивается и число творческих, инициативных людей, которые могут делать новые открытия и/или внедрять уже существующие разработки. Темпы экономического роста, таким образом, определяются темпами научно-технического прогресса, который в свою очередь обусловлен ростом народонаселения.

Современные теории экономического роста основное внимание уделяют качественным характеристикам человеческих ресурсов, используемых для производства экономических благ, в их числе выделяют: уровень образования, навыки, врожденные способности, мотивация, инновационная активность, состояние здоровья и т.д. Совокупность производственных качеств работника составляет человеческий капитал.

Идея человеческого капитала в истории экономической мысли имеет давние корни, ее формулировки встречаются в работах У. Петти, А. Смита, А. Маршалла. Как самостоятельный раздел экономического анализа теория человеческого капитала оформилась только на рубеже 50-60-х гг. XX века в работах Г. Беккера, Дж. Минцера, Т. Шульца и других экономистов. Благодаря их исследованиям человеческий капитал стал рассматриваться как основной производительный фактор постиндустриальной экономики.

Согласно современным исследованиям по оценке вклада различных активов в прирост общественного богатства, проведенным специалистами Всемирного банка в 2006 году, по мере роста уровня экономического развития страны снижается вклад природных ресурсов в создание общественного богатства, и наоборот – происходит увеличение вклада человеческого капитала. Россия по вкладу природно-сырьевых ресурсов намного превосходит не только развитые страны, но и большинство самых бедных стран мира. По вкладу же нематериальных активов наша страна примерно в четыре раза уступает среднему показателю бедных стран мира. Ближайшими соседями России по этим показателям являются Гайана, Молдавия, Венесуэла, Габон, Сирия, Алжир, Нигерия, Конго. Входя по образовательной компоненте индекса развития человеческого потенциала в 15 % наиболее развитых стран мира, по показателю вклада человеческого потенциала в создание общественного богатства Россия относится к 15 % наименее успешных по этому показателю стран [7, с. 121-122].

К сожалению, вопросам сохранения и развития человеческих ресурсов России долгое время не уделяли достаточного внимания. В итоге с 1992 года началось стабильное сокращение численности населения. Современная демографическая ситуация в России характеризуется устойчивой депопуляцией населения, стремительным сокращением трудового потенциала, сокращением призывного контингента, снижением мобильности населения.

По предварительной оценке Федеральной службы государственной статистики, численность постоянного населения Российской Федерации на 1 января 2009 г. составила 141,9 млн. человек и за 2008 год уменьшилась на 121,4 тыс. человек. Сокращение населения было частично компенсировано миграционным приростом (на 66,6 %). Одной из главных демографических проблем является низкий показатель ожидаемой продолжительности жизни населения, особенно мужчин: в 2007 году ожидаемая продолжительность жизни составила в среднем 67,5 года, в том числе мужчин – 61,4 года, женщин – 73,9 года. Основной причиной столь низких показателей является высокая смертность граждан трудоспособного возраста – около 30 % от общего числа умерших, большая часть которых мужчины [3].

С 2000 года в России отмечается рост рождаемости, однако темпы роста настолько медленные, что этого недостаточно даже для обеспечения простого воспроизводства населения. На рождаемость отрицательно влияют: низкий денежный доход многих семей, отсутствие нормальных жилищных условий, современная структура семьи, условия труда, не отвечающие санитарно-гигиеническим нормам, низкий уровень репродуктивного здоровья, высокое число прерываний беременности. Низкий уровень рождаемости ведет к демографическому старению населения – увеличению доли престарелых, неработающих граждан. Согласно прогнозам, к 2010 г. доля населения в возрасте 60 и более лет составит порядка 18 %. Старение насе-

ния приводит к усилению нагрузки на системы пенсионного и социального обеспечения, здравоохранения.

По мнению авторов доклада ООН «Россия перед лицом демографических вызовов» Россия давно уже сталкивается с кризисными явлениями в демографической сфере. Авторы доклада отмечают, что наша страна стоит на пороге быстрой естественной убыли населения в трудоспособном возрасте, что будет сопровождаться ростом демографической нагрузки на одного трудоспособного; начинается сокращение числа потенциальных матерей; значителен приток иммигрантов и т.д. [7, с. 7].

Неблагоприятные демографические изменения, в частности снижение численности экономически активного населения ведет к усилению имеющихся на рынке труда структурных диспропорций и, в конечном счете, становится серьезным негативным фактором, который сдерживает повышение вклада человеческого потенциала в создание общественного богатства.

Впервые демографическая проблема в истории современной России была затронута в 2006 году в рамках ежегодного послания Президента Федеральному собранию. В ответ на это Правительством была разработана «Концепция демографического развития страны до 2025 года». Согласно этой концепции численность населения России прогнозируется на уровне 136 млн. человек в 2025 г., и 124,9 млн. человек в 2050 г. Целями демографической политики на период до 2025 г. заявлены стабилизация численности населения к 2015 г. на уровне 142-143 млн. человек и создание условий для ее роста к 2025 г. до 145 млн. человек, а также увеличение ожидаемой продолжительности жизни к 2015 г. до 70 лет, и до 75 лет к 2025 г. [8].

Для реализации поставленных целей Правительством РФ была разработана система национальных проектов в области образования, здравоохранения, обеспечения жильём населения, развития агропромышленного комплекса. Но, поскольку, воспроизводство человеческих ресурсов является долгосрочным процессом, эффективность национальных проектов можно будет оценить только через 10-15 лет.

В современных условиях быстрой естественной убыли населения трудоспособного возраста, проблема восстановления экономического роста России может быть решена либо за счет повышения производительности труда на базе научно-технического прогресса, либо за счет трудовой миграции. При этом стоит отметить, что основной поток иммигрантов представлен работниками с низким уровнем образования и квалификации, что не способствует инновационному развитию страны.

Эффективность проводимой демографической политики России во многом зависит от успешного решения не только задач социально-экономического развития, в числе которых: рост благосостояния населения, снижение уровня бедности, уменьшение дифференциации доходов, развитие социальной инфраструктуры и т.д., но и нравственных проблем. По мнению многих исследователей в современном российском обществе на-

блюдается девальвация института семьи, уменьшается число браков, увеличивается число неполных семей, остро стоит проблема аборт. Становится все более очевидным, что попытки преодолеть демографический кризис только экономическими средствами без духовно-нравственных изменений в обществе обречены на провал. В связи с этим государственная политика должна быть направлена на всестороннее развитие человека как личности – его образования, культуры, системы нравственных ценностей, мотивации, здоровья и т.д. Только в этом случае можно будет рассчитывать на сохранение и развитие человеческих ресурсов страны.

Список литературы:

1. Доклад Всемирного банка об экономике России № 18 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/INTRUS-SIANFEDERATION/Resources/rer18rus.pdf>.
2. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database, 2008.
3. Данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
4. Human Development Indices. A statistical update, 2008.
5. Michael E. Porter, Klaus Schwab. The Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum, Geneva, 2008.
6. Мир и Россия: материалы для размышления и дискуссий / В.С. Автономов [и др.]. – СПб.: Экономическая школа, 1999.
7. Вишневский А.Г., Бобылев С.Н. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2008: Россия перед демографическими вызовами. – М.: ПРООН, 2009.
8. Концепцию демографического развития страны до 2025 года: указ Президента РФ от 9 окт. 2007 № 1351.

ЦЕНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

© Храмов Ю.В.*

Казанский государственный технологический университет, г. Казань

В статье рассмотрена возможность использования ценологического подхода при анализе формы и размеров социально-экономического пространства. Показано, что изменение фрактальной размерности границы зоны влияния населенного пункта в зависимости от количества населения представляет собой гиперболическое Н-распределение.

* Доцент кафедры Менеджмента и предпринимательской деятельности, кандидат технических наук, доцент

В ранее предложенной математической модели была рассмотрена возможность объединения «точечных» и «пространственных» социально-экономических характеристик при описании пространственной конфигурации и размеров социально-экономических пространств. В качестве «точечных» характеристик можно выбрать социально-экономические характеристики не связанные с пространством, например количество населения, уровень цен, объем производства и т.д. в том или ином населенном пункте. Носителями «пространственных» характеристик будут объекты коммуникационной инфраструктуры, например транспортная, энергетическая сеть, одной из основных характеристик которых является расстояние. Опираясь на понятия конфигурации и конформации, было показано, что зона влияния населенного пункта представляет собой несимметричную «ромашку» в центре которой находится данный пункт. Степень несимметричности «ромашки» определяется спецификой пространственной конфигурации и «весом» анализируемого объекта и соседних населенных пунктов, а также конформационной спецификой коммуникационной инфраструктуры [6, 7].

Подобие зон влияния населенных пунктов наводит на мысль о возможности использования для ее анализа принципов фрактальной геометрии, которая приобретает все большую популярность при описании различных природных структур.

Будучи количественной интегральной характеристикой микроструктуры объекта, фрактальная размерность (D) позволяет находить площадь или периметр зоны влияния с заданным уровнем приближения. При этом можно оценить взаимосвязь площади и периметра зоны влияния через оценку фрактальной размерности периметра. Соотношение между длиной границы зоны влияния и ее площадью характеризует зону влияния независимо от единиц измерения. Зависимость периметра «ромашки» L от ее площади S можно представить в следующем виде $S^{1/2} \approx L^{1/D}$. Данное соотношение между длиной и площадью можно применять для оценки размерности фрактальной кривой ограничивающей пространственную область [4, с. 162]. Анализ фрактальной размерности границы пространственной зоны влияния населенных пунктов показал, что фрактальная размерность D имеет степенную зависимость от количества населения P и выражается уравнением $D_i = KP_i^{-a}$, где $K = 1,7984$, $a = 0,0244$ (коэффициент детерминации $R^2 = 0,9753$).

Отсюда можно сделать вывод, что произведение фрактальной размерности D на число жителей центра социально-экономической активности в степени $0,0244$ является константой равной $K = 1,7984$. Необходимо заметить, что вполне возможна некоторая корректировка значений K и степени в уравнении при увеличении массива анализируемых центров социально-экономической активности.

Неравенство $D > d$, а в нашем случае топологическая размерность прямой линий $d = 1$, отражает факт не компактности фрактала, причем, чем больше различаются величины d и D , тем более «рыхлым» является фрактал и как следствие более «рыхлой» (фрагментированной и изломанной) граница зоны влияния. Чем больше количество жителей в населенном пункте, тем меньше фрактальная размерность границы зоны влияния, тем менее фрагментированной и изломанной будет граница зоны влияния и вероятно более плотным социально-экономическое пространство зоны влияния. По-видимому, такая плотность связана с более интенсивными процессами агломерации.

Полученная зависимость $D_i = KP_i^{-a}$ напоминает предложенное Б.И. Кудриным [3] при анализе совокупности технических изделий видовое гиперболическое Н-распределение, как более общую форму законов Ципфа, Парето, Уиллиса, Фишера, Мандельброта, Бенфорда, Брэдфорда и др. Кудрин Б.И. ввел понятие техноценоза, которое в дальнейшем было использовано В.В. Фуфаевым при введении понятия бизнесценоза [5]. Законы Ципфа-Мандельброта, Лотки-Парето (обобщенные Б.И. Кудриным в Н-распределения) применяются уже более 50-ти лет для «диагностики» состояний общественно-экономических формаций, социальных сообществ, экосистем, сообществ ученых, баз информации, биоценозов, техноценозов и т.д. на предмет «норма-патология».

Впервые понятие ценоза было использовано в биологии К. Мёбиусом, который ввел термин биоценоз означающий исторически сложившуюся совокупность растений, животных и микроорганизмов, населяющих участок среды обитания с более или менее однородными условиями жизни (биотоп) и характеризующихся определёнными отношениями как между собой (биотические факторы), так и с абиотическими и экологическими факторами окружающей среды. Таким образом, ценозом называют многочисленную совокупность особей, а количество особей в ценозе – мощность популяции. По теории Б.И. Кудрина, ценоз под названием «общество» устроен так же, как и техноценоз.

Фуфаев В.В. дал следующее определение экономического ценоза – это самоорганизующееся многовидовое сообщество организаций (особей) различных отраслей (популяций) выделенного территориально-административного образования, характеризующееся связями различной силы (сильными, средними и преимущественно слабыми), объединенное совместным использованием природных (экоценозы), технетических (техноценозы), социальных (социоценозы) ресурсов и экономических ниш спроса на продукцию, товары и услуги, с действием внутривидового и межвидового отбора.

В данном определении априори считается, что выделенное административно-территориальное образование задает границы экономического

ценоза. Однако в условиях процесса глобализации мировой экономики, при тенденции сближения рыночных институтов эти границы все меньше определяются административными границами. Изучение различных точек зрения, встречающихся в экономической литературе, свидетельствует об упрощении сущности термина «социально-экономическое пространство». Наиболее часто под экономическим пространством подразумеваются некие географические рамки, в которых существует экономическая система. Границы этих рамок у разных авторов простираются от единого мирового экономического пространства до регионального. Для анализа процессов в соответствии с целью, объектом и предметом исследования, которые ставит перед собой тот или иной автор, выделяют специфические виды пространств в общем социально-экономическом пространстве: социальное, экономическое, информационное, финансовое, инновационное и др. Некоторые авторы считают что экономическое пространство выполняет функцию первичного, системообразующего, поглощающего в себя другие пространства [1]. С этим положением не всегда можно согласиться, так как не учитываются влияние социальных аспектов при формировании экономического пространства.

Ранее автором было предложено определение социально-экономического пространства основанное на положении, что социально-экономическое пространство формируется на основе зон влияния объектов локалитетов. Социально-экономическое пространство – пространственная совокупность интегрированных и дифференцированных зон социально-экономического влияния объектов локалитетов, формируемых под воздействием окружающих объектов поселенческих, промышленных, коммуникационных и иных локалитетов. В данном случае под локалитетом понимается определение локалитета, данное А.Г. Гранбергом, как «местность с каким-то одним объектом, в качестве которых могут выступать компактный населенный пункт, предприятие, коммуникации и т.п., т.е. локалитет может быть поселенческим, промышленным, транспортным, рекреационным и т.д. Сочетания локалитетов образуют конкретные формы пространственной организации хозяйства и расселения» [2, с. 27]. К сожалению, в этом определении ничего не говорится о пространственных размерах местности с каким-то одним объектом или иначе центром социально-экономической активности. Социально-экономическое пространство центра социально-экономической активности можно определить как локалитет, представляющий собой специфическую, с точки зрения пространственных размеров и конфигурации, зону влияния объекта локалитета, то есть зону влияния центра социально-экономической активности. При этом носителями «пространственных» характеристик будут объекты коммуникационных локалитетов, например транспортная, энергетическая сеть, одной из основных характеристик которых является расстояние.

Опираясь на вышеизложенное, можно дать следующее определение социально-экономического пространства.

Опираясь на понятие локалитета и взаимосвязи социальной и экономической составляющих в формировании социально-экономического пространства можно расширить определение экономического ценоза В.В. Фуфаева. Социально-экономический ценоз (соцэкоценоз) – это самоорганизующееся многовидовое сообщество объектов локалитетов (центров социально-экономической активности), характеризующееся связями различной силы (сильными, средними и преимущественно слабыми), объединенное совместным использованием природных (экоценозы), технетических (техноценозы), социальных (социоценозы) ресурсов и экономических ниш спроса на продукцию, товары и услуги, с действием внутривидового и межвидового отбора.

В трактовке ценологической теории определение социально-экономического пространства может звучать следующим образом: социально-экономическое пространство – выделенная пространственная совокупность интегрированных и дифференцированных зон социально-экономического влияния самоорганизующегося многовидового сообщества объектов локалитетов (центров социально-экономической активности), характеризующееся связями различной коммуникационной силы (сильными, средними и преимущественно слабыми) и объединенное однотипными условиями использования природных (экоценозы), технетических (техноценозы), социальных (социоценозы) ресурсов и экономических ниш спроса на продукцию, товары и услуги.

По сути, речь идет о соцэкотопах (по аналогии с биотопами). Природные и административные границы, экономическая, социальная, коммуникационная и культурная пространственно однородная специфика и ограничения, приводят к формированию характерных соцэкотопов. Можно сказать, что соцэкоценоз совместно с соцэкотопом составляет единый соцэкогеоценоз.

Действие внутривидового и межвидового отбора центров социально-экономической активности приводит к изменениям зон их влияния и, как следствие, к изменению социально-экономического пространства.

На данный соцэкоценоз могут оказывать воздействие объекты локалитетов из других соцэкогеоценозов. По сути, соцэкогеоценология должна рассматривать общие принципы и механизмы функционирования и эволюции объектов локалитетов в определенных пространственных и временных условиях. Эволюция социально-экономического пространства или эволюция локалитетов является результатом эволюции объектов локалитетов, формирующих это пространство.

Возникает вопрос о критериях пространственного выделения соцэкоценозов. На наш взгляд таким критерием может служить наличие пересечения зон влияния объектов локалитетов. В этом случае соцэкотоп можно

считать сформированным, если пересекаются зоны влияния хотя бы двух объектов локалитетов. Изменение фрактальной размерности может свидетельствовать о пространственных процессах в соцэкотопах.

Список литературы:

1. Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О.А. Бияков. – Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та, 2004. – 151 с.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов / А.Г. Гранберг. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
3. Кудрин Б.И. Введение в технетику. / Отбор: энергетический, естественный, информационный, документальный, общность и специфика / Б.И. Кудрин. – 2-е изд., переработ. и доп. – Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та, 1993. – 223 с.
4. Мандельброт Б. Фрактальная геометрия природы / Б. Мандельброт. – М.: Институт компьютерных исследований, 2002. – 656 с.
5. Фуфаев В.В. Экономический ценоз организаций / В.В. Фуфаев. – М.-Абакан: Центр системных исследований, 2006. – 76 с.
6. Храмов Ю.В. Влияние инвестирования поселенческих и коммуникационных локалитетов на процессы формирования сложноконфигурационных социально-экономических пространств / Ю.В. Храмов // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2009. – № 1(15). – С. 258-268.
7. Храмов Ю.В. Инфраструктурные факторы формирования сложно-конфигурационных социально-экономических пространств / Ю.В. Храмов // Вестник Чувашского университета. – 2008. – № 3. – С. 516-526

КОНТРАКТАЦИЯ

© Хромцова К.И.*

Пермский государственный университет, г. Пермь

Данная статья представляет собой исследование контрактации, где механизмом взаимодействия секторов экономики, имеющим контрактную основу, является государственный заказ. Автор анализирует современное состояние российского рынка государственных заказов и определяет особенности госзаказа в Пермском крае.

На современном этапе развития российской экономики тема взаимодействия секторов экономики приобретает особую актуальность. Сотруд-

* Кафедра Экономической теории и отраслевых рынков

ничество государства с частным и некоммерческим сектором играет важную роль в решении социально значимых проблем, в обеспечении экономической стабильности, в преодолении кризисной ситуации в стране.

Контрактация как форма взаимодействия секторов экономики должна строиться на тех принципах, которые обеспечивали бы сбалансированность интересов всех участников партнерства. Контрактация – это реализация договорных отношений государства через систему контрактов [3].

Контракт как согласованный план совместных действий сторон должен указывать не только те желаемые результаты, к которым стороны стремятся, координируя свои действия, но и на характеристики механизма взаимодействия, который будет способствовать получению запланированных результатов.

Механизмом взаимодействия секторов экономики, имеющим контрактную основу, является государственный заказ на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг. Государственный заказ – это обоснованная потребность государства в поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг. На рынке государственных заказов происходит формирование конкурентной среды между экономическими субъектами, соискателями государственных денежных средств, при этом конкуренция возникает не столько между секторами экономики, сколько между экономическими субъектами внутри определенного сектора. Результатом развития конкуренции должна быть как оптимизация расходования денежных средств, рост эффективности использования ограниченных ресурсов государства, так и повышение качества поставляемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг.



Рис. 1. Взаимодействие государства и частного сектора в процессе контрактации [3]

Особенность процесса взаимодействия государства и частного сектора заключается в том, что бизнес осуществляет не только поставки товаров (работ, услуг) для обеспечения функционирования госсектора, но и предоставляет населению, обществу, общественные блага (рис. 1).

Взаимодействие государственного и некоммерческого секторов реализуется в форме социального заказа, представленного социальными программами, финансируемыми за счет бюджетов разных уровней, где получателями услуг выступает общество (рис. 2).



Рис. 2. Взаимодействие государства и некоммерческого сектора в процессе контрактации [3]

В процессе осуществления госзаказа проявляется синергетический эффект, состоящий в получении преимуществ каждой из сторон в результате сотрудничества.

Так, государство получило следующие преимущества:

1. эффективность использования государственных средств, т.е. не только достижение социально значимого результата, но и экономия бюджетных средств, как следствие, возможность приобретения дополнительного количества товаров, работ, услуг на сэкономленные средства.
2. удовлетворение государственных нужд в поставках товаров, выполнении работ, оказании услуг, а также реализация социально-экономических программ.
3. законодательно установленный допуск частного и некоммерческого секторов к государственным финансовым ресурсам.

Преимущества для частного сектора состоят в приобретении доступа к государственным средствам, в получении прибыли, которая является основным источником развития предприятия, повышения его конкурентоспособности, роста доходов собственников, а также в обеспечении устойчивого рынка, дохода, возможных льгот и преференций.

В процессе взаимодействия с другими секторами экономики НКО развивают те направления деятельности, для которого они создаются. За выполнение государственного контракта получают финансовые ресурсы, направляемые на обеспечение функционирования НКО, на решение поставленных задач, возможные льготы и преференции от государства.

Российский рынок государственных заказов становится все более привлекательным как для частного, так и некоммерческого сектора. За период 2000-2008 гг. наблюдается значительный рост числа госзакупок (рис. 3). В 2006 г. был принят Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение услуг для государственных и муниципальных нужд», который установил единый порядок размещения заказа для федеральных нужд, нужд субъектов Федерации и муниципальных нужд.

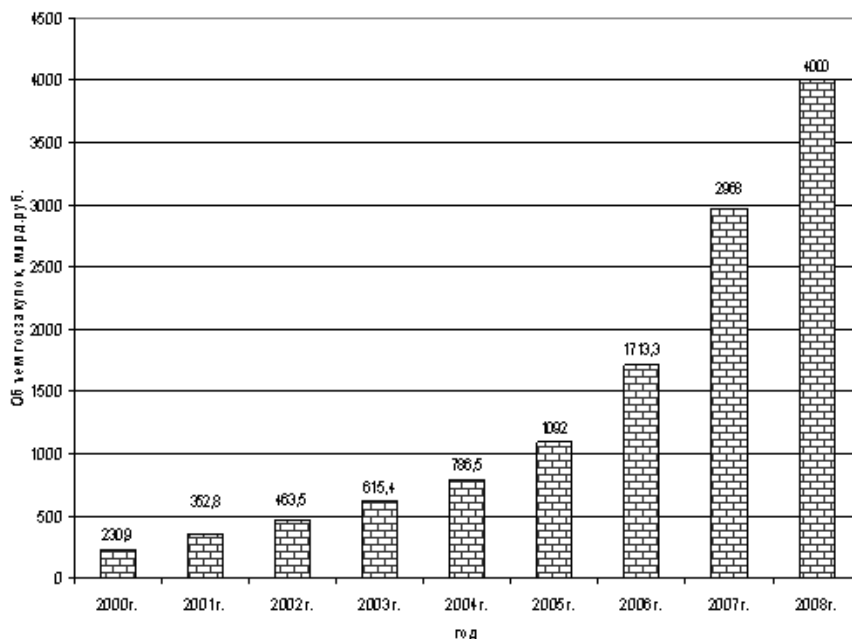


Рис. 3. Динамика объема государственных закупок за 2000-2008гг., млрд. руб. [2]

Как известно, цель госзаказа – эффективное использование ограниченных государственных средств. Общая оценка эффективности государственных расходов предполагает соотношение достигнутого социально значимого результата и потраченных при этом ресурсов, состоит в качественном решении проблем при максимально возможной экономии финансовых ресурсов.

Динамика размещения госзаказа в Пермском крае имеет свои особенности.

Во-первых, экономия, полученная в результате применения процедур размещения госзаказа в 2008 г. составила 14 % от размещенных средств, в 2007 г. данный показатель составлял 8 %, 2006 г. – 5 %, т.е. наблюдается ежегодный рост показателя экономии. В 2009 г. на госзакупки планируется выделить 21,1 млрд. руб., в 2010 г. – 18,3 млрд. руб. [4] (табл. 1).

Таблица 1

**Расходы и экономия бюджетных средств
на закупку товаров, работ, услуг в Пермском крае [5]**

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Расходы (млрд.руб)	11,5	18,1	17,2	21,1	18,3	19,2
Экономия (млрд.руб)	0,6	1,6	2,9			

Во-вторых, растет доля электронных аукционов в общем количестве проведенных процедур: в 2007 г. доля составляла 20 %, в 2008г. – 32,3 % [4].

В-третьих, по структуре госзакупок в Пермском крае лидирует строительство и ремонт автодорог – 46,8 % [4].

В-четвертых, с целью повышения эффективности расходования государственных средств Министерством развития торговли и предпринимательства Пермского края утвержден Регламент приемки товаров, поставляемых для государственных нужд Пермского края. Цели данного Регламента: обеспечение соответствия качества поставляемых товаров требованиям госконтракта, защита госзаказчиков от деятельности недобросовестных поставщиков [4].

Пермскому краю по итогам работы в 2007 г. в национальном рейтинге прозрачности присвоена категория «Высокая прозрачность», тогда как в 2006 г. регион имел «Базовую прозрачность». Причиной «Высокой прозрачности», а не «Гарантированной» стало большое число жалоб от участников размещения заказов [1]. Значительного успеха Пермскому краю удалось добиться благодаря внедрению автоматизированной системы госзаказа, в том числе запуску электронной торговой площадки.

На сегодняшний день возможность участия в государственном заказе является одним из эффективных механизмов поддержки частного сектора и НКО, что в период экономического кризиса весьма актуально. Сегодня,

во время сложной экономической ситуации в стране, усиливается борьба за госзаказ, за доступ к бюджетным средствам, поскольку государственный заказ становится залогом стабильности.

На современном этапе развития российской экономики существует механизм, с помощью которого можно было преодолеть сложную экономическую ситуацию в стране. Поэтому цель государства сегодня – совершенствовать систему государственного заказа, основанную на контрактных отношениях. Стабильность развития экономики зависит от ответственного и качественного выполнения обязательств со стороны каждого сектора.

Список литературы:

1. Кирилова Л.Н. Доклад о системе размещения государственного заказа в Пермском крае [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mintorgperm.ru.
2. Смотрицкая И., Черных С. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8.
3. Хромцова К.И. Контрактация как форма взаимодействия секторов экономики. Экономика и управление: актуальные проблемы и поиск путей решения: материалы регион. научн.-практ. конференции молодых ученых и студентов (Пермь, Перм.гос.ун-т, 21 апр. 2009) / Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2009.
4. Официальный сайт информационного обеспечения размещения государственного заказа Пермского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.goszakaz.perm.ru.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 2

МЕНЕДЖМЕНТ

РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КАЧЕСТВЕННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

© Кислинская М.В.♦

Сызранский филиал Самарского государственного
экономического университета, г. Сызрань

Статья посвящена изучению и структуризации этапов развития управления в России, рассмотрено краткое содержание каждого из них, обозначены дальнейшие перспективы.

В настоящее время все большую актуальность приобретает вопрос повышения эффективности и конкурентоспособности отечественных предприятий. С этой целью разрабатываются и внедряются различные методы, методики, системы, среди которых особого внимания заслуживают системы качества. Их целью является не только повышение качества выпускаемой продукции, но и качество осуществляемых процессов, рост эффективности компаний.

Однако существуют некоторые заблуждения в трактовке понятия Quality Management. Существует два варианта его перевода с английского языка. В первом случае речь идет о «менеджменте качества». Именно в данной интерпретации термин получил широкое распространение в России, ограничив тем самым возможности организаций, которые в нем заложены. Во втором случае получаем «качественный менеджмент» или «качественное управление». Данное обстоятельство позволяет поменять статус менеджмента качества, воспринимаемого как одну из частей общего менеджмента, и прийти к выводу, что общий менеджмент и менеджмент качества, а вернее качественный менеджмент, есть одно и то же.

Исходя из этого, историю развития систем управления в России путем обобщения данных различных источников можно представить в виде графика на рис. 1.

История развития качественного управления в России берет свое начало со времени правления Ивана Грозного, когда впервые были введены стандартные калибры – кружала – для измерения пушечных ядер. В это же время был основан сторожевой город Свияжск, при постройке которого применялись строительные элементы, заранее изготовленные по стандартным размерам, что позволяло производить их далеко от Свияжска – в Углич [2]. Однако для данного периода характерны стандартные решения.

Уже в те времена вопрос повышения качества приобретает свою актуальность. Объектом внимания являлась продукция, в особенности та, ко-

♦ Преподаватель кафедры «Экономика и управление»

торая направлялась на экспорт. С этой целью Петром I было положено начало широкому внедрению стандартизации в производство. С этого времени начинает отсчет русская промышленная стандартизация.

В первом Собрании законов Российской империи эпохи Петра I присутствует ряд указов, свидетельствующих о том, что в это время в России внедрялись элементы стандартизации и взаимозаменяемости с целью повышения качества выпускаемой продукции. Особое внимание Петр I уделял стандартизации оружейного снаряжения. Представляет интерес указ Петра I о качестве от 11 января 1723 года [1]. Текст указа посвящен требованиям не только к качеству продукции, но и к системе контроля качества, государственного надзора за ним, а также мерам наказания за выпуск дефектной продукции.

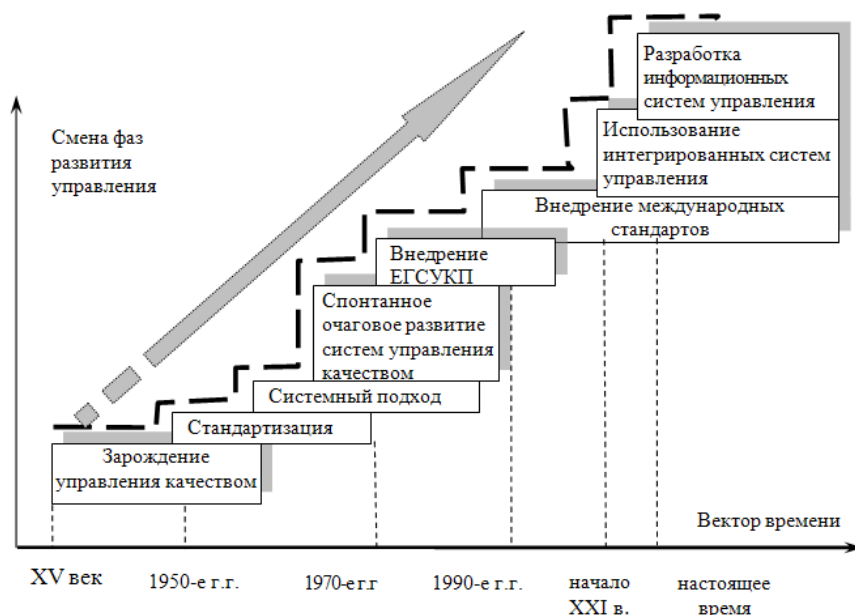


Рис. 1. Эволюция управления качеством в РФ

Стремясь к расширению внешней торговли, Петр I не только ввел технические условия, учитывающие высокие требования иностранных рынков к качеству отечественных товаров, но и организовал в Петербурге и Архангельске правительственные бракеражные комиссии, обязанностью которых было следить за качеством экспортируемого Россией сырья (льна, древесины) и продукции. Развитие промышленности и транспорта в России привело к расширению работ по стандартизации. В 1889 г. были

приняты первые технические условия на проектирование и сооружение железнодорожных путей, а в 1898 г. – единые технические требования к поставке основных материалов и изделий для нужд железнодорожного транспорта [3].

Внедрение национальных стандартов и единых требований к качеству продукции в дореволюционной России затруднялось из-за большого числа иностранных концессий, владельцы которых применяли, как правило, свои стандарты. Такое положение привело, в частности, к распространению трех систем мер (аршинной, дюймовой, метрической), что затрудняло производство продукции и контроль за ее качеством.

После Октябрьской революции положение улучшает принятый одним из первых Декрет «О введении международной метрической системы мер и весов» (14 сентября 1918 года), который имел большое значение для повышения управляемости предприятиями [2]. Кроме того, в образованном СССР стала применяться проверка изделий методом сортировки и разбраковки на годные и негодные, то есть соответствующие и несоответствующие стандарту. Для планомерного повышения качества выпускаемой продукции были введены аттестации промышленной продукции по высшей, первой и второй категории качества.

Однако разработанные стандарты, аттестация промышленной продукции на категории качества не приводили к желаемому результату, так как все мероприятия проводились без системного подхода и лишь на одной стадии жизненного цикла изделия – стадии производства.

Реализация системного подхода к организации работ по улучшению качества продукции в отечественной практике начиналась с очагового внедрения на предприятиях различных отраслей систем управления. К ним относятся саратовские организационно-технические мероприятия по обеспечению бездефектного изготовления и сдачи изделий в отдел технического контроля с первого предъявления (система БИП), ярославская система НОРМ (научная организация труда по увеличению моторесурса), система предприятий Нижнего Новгорода КАНАРСПИ (качество, надежность, ресурс с первого изделия), львовские комплексные системы управления качеством продукции (КСУКП) и другие [3]. Целью КСУКП было создание продукции, соответствующей лучшим мировым аналогам и достижениям науки и техники. А многие принципы КАНАРСПИ актуальны и сейчас. Автор данной системы одним из первых понял роль информации и знаний в управлении предприятием, перенес акценты обеспечения качества с производства на проектирование.

Данные системы, несомненно, внесли большой вклад в развитие отечественных систем управления, однако являются примерами попыток формирования систем управления на уровне отдельных предприятий.

С 1970-х гг. на государственном уровне начинается формирование Единой государственной системы управления качеством продукции (ЕГСУКП). Система ЕГСУКП предусматривала согласованную работу всех звеньев в направлении создания и освоения новых видов продукции улучшенных свойств, повышения конкурентоспособности товаров на внешнем рынке, своевременную замену или модернизацию устаревшей продукции. В качестве основных звеньев ЕГСУКП рассматривались системы управления качеством продукции отдельных промышленных предприятий. Интегральными подразделениями ЕГСУКП считались отраслевые или республиканские системы [3].

Исследования и разработки велись в России во многих сферах народного хозяйства, однако, самые эффективные системы управления создавались и использовались преимущественно в военно-промышленном комплексе (ВПК). Холодная война и гонка вооружения вынуждали производить новую и все более совершенную продукцию, которая бы отвечала требованиям потребителей в данной сфере.

В 1987 г. была опубликована первая версия международных стандартов ISO серии 9000. Несмотря на то, что данные стандарты разрабатывались как стандарты менеджмента качества, их можно считать неким руководством по организации эффективной системы управления в организациях. Отечественный же опыт комплексного управления качеством является хорошим фундаментом освоения стандартов ISO 9000.

В настоящее время процесс сертификации на соответствие стандартам ISO 9000 находится, можно сказать, на пике своего развития. Однако помимо сертификатов соответствия ISO 9000, российские предприятия стремятся сертифицировать свою продукцию и производства на соответствие стандартам ISO 14000, OHSAS 18000, SA 8000. Некоторые создают интегрированные системы управления на основе систем качества и стремятся их также сертифицировать. Особо передовые предприятия стремятся разрабатывать и внедрять информационные системы управления. Именно они являются передовыми представителями крайнего этапа развития управления в России.

Однако в настоящее время российским организациям необходимо преодолевать отставание от своих западных коллег в области управленческих технологий. Лишь некоторые отечественные предприятия начинают осваивать технологии управления материальными и финансовыми ресурсами. В области информационных технологий наиболее распространенной задачей является внедрение ERP-систем [4]. В то же время в «новой экономике», которую часто называют «экономикой знаний», фокус интересов смещается в сторону нематериальных активов, интеллектуального капитала. По мнению многих аналитиков, только 5 % национального богатства развитых государств составляют природные ресурсы, 18 % – ма-

териальный, производственный капитал, а около 77 % составляют знания и умения [4]. Управление именно этими ресурсами приобретает особую актуальность.

На первый план выходят такие направления, как оргпроектирование, моделирование и контроллинг. Предприятиям необходимо точно понимать свое устройство, его закономерности и возможности развития, так как без этого невозможна перестройка и адаптация организации к постоянно меняющимся внешним условиям.

Для решения данных непростых задач необходимы специалисты, владеющие знаниями в области требований стандартов эффективной организации деятельности, основанные на современных подходах и инструментах организационного менеджмента.

У России имеется некоторый уникальный опыт. В бывшем СССР развивались те области общей теории управления, которым в развитых странах не уделялось должного внимания, но которые стали особо актуальны в последнее время. К ним относятся кибернетические подходы к управлению социально-техническими системами. В этой области существует определенная школа со своими инструментами организационного менеджмента и управления корпоративной архитектурой, являющиеся основой оргпроектирования в наши дни. В связи с этим не возникает сомнений в необходимости дальнейшего развития исследований в данном направлении и получении средств контроля над деятельностью организаций для ее успешного функционирования на конкурентных рынках.

Для дальнейшего развития действующих отечественных систем управления необходимо разработать и отладить механизмы их оценки, перенести акценты с качества продукции на целостную систему качественного и эффективного управления предприятием. Для этого необходимо проводить, прежде всего, вовлечение, обучение и мотивацию персонала, способного выполнять все виды работ в данной области.

Список литературы:

1. Качество в XXI веке. Роль качества в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого развития / под ред. Т. Конти, Ё. Кондо, Г. Ватсона / Пер. с англ. А. Раскина. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 280 с.
2. Мазур И.И. Управление качеством: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «упр. качеством» / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. 4-е изд. – М.: Омега-Л, 2007. – 400 с.
3. Миронов М.Г. Управление качеством: Учеб. пособие. – М.: ТК Велби, изд. Проспект, 2006. – 288 с.
4. Тимохин Д.В. Перспективы менеджмента качества // Методы менеджмента качества. – 2009. – № 5. – С. 16-18

РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РЕПУТАЦИОННЫМИ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

© Москвичев А.А.[♦], Назарова Л.Н.[♦]

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова,
г. Ярославль

Репутационный риск наименее изучен и сложен в управлении. Менеджмент средних российских кредитных организаций, ориентированных на розницу, недооценивает возможность его влияния на судьбу бизнеса. Начавшийся кризис в банковской системе наглядно раскрыл неэффективность управления репутационными рисками. Имидж стабильных региональных банков рухнул мгновенно. Теперь перед кредитными организациями стоит задача восстановить потерянную репутацию. Одновременно коммерческие банки вплотную подошли к осознанию значимости функционирования системы управления репутационными рисками.

Любая предпринимательская деятельность всегда основывается на доверии. Розничный банковский бизнес наиболее подвержен зависимости от мнений многочисленных настоящих и потенциальных клиентов.

Начавшийся в 2008 г. кризис российского банковского сектора сильно ударил по малым и средним региональным российским кредитным организациям. На фоне сообщений о кризисе в американской экономике и на ведущих фондовых площадках последовали масштабные акции черного пиара, направленные против наиболее развитых региональных банков: ОАО «Северная казна», ЗАО КБ «Русский банк развития», ОАО «Далькомбанк», ОАО «Банк 24ру», ОАО «Ярсоцбанк», ОАО «Городской банк Нижний Новгород» и других.

Управление репутацией — наименее изученный аспект функционирования и управления кредитной организацией, и поэтому, не в полной мере используемый в российской практике предпринимательства.

На состоявшемся годовом собрании ассоциации «Россия» Президент Ассоциации Региональных банков России Анатолий Аксаков на первое место среди проблем, возникших в связи с кризисом, поставил проблему неравных условий конкуренции в банковском секторе. С самых высоких трибун было заявлено, чтобы клиенты переводили свои средства в крупнейшие банки. Затем утверждалось, что власти будут поддерживать лишь небольшой круг банков, в том числе и частных [1].

Серьезной компании с долгосрочными планами необходимо управлять своей репутацией. Один из основных мотивов сформулирован еще

[♦] Кафедра Финансов и кредита

Генри Фордом: «Если вы не занимаетесь своей репутацией, то за вас это сделают ваши конкуренты» [2].

Согласно статье 150 Гражданского Кодекса РФ, деловая репутация относится к нематериальным благам [3].

Региональные банки, оказавшиеся не способными противостоять изменившейся экономической обстановке, были подвергнуты санации или объединились с более крупными банками. Если бы государственная поддержка не оказывалась федеральным банкам, и они были бы поставлены в равные условия с региональными, последние оказались бы более устойчивы.

Имидж подвергшихся атаке банков, переживших кризис 1998 г., проблемы ликвидности в 2004 г., накопленный почти за два десятилетия их работы, был разрушен мгновенно, поскольку в банках отсутствовала проработанная PR-программа.

Можно выделить несколько факторов, повлиявших на репутацию российских региональных банков осенью 2008 г.:

- недостаточная финансовая грамотность;
- отсутствие финансовой и PR части в антикризисной программе у банков;
- недостаточное осознание зависимости от общественного мнения;
- отсутствие поддержки со стороны государства.

В соответствии с классификацией рисков Центрального Банка РФ риск потери деловой репутации кредитной организации трактуется как риск возникновения у кредитной организации убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости кредитной организации, качестве оказываемых ею услуг или характере деятельности в целом [4].

Репутацию, имидж компании создает система связей с общественностью. В основе успешного управления риском потери деловой репутации лежит грамотная информационная политика банка. Кредитным организациям необходимо заранее вырабатывать стратегию продвижения, направленную на формирование общественного мнения, и постоянно следовать ей. В условиях неравной конкуренции, поддерживаемой государством, с заранее продуманной и проработанной PR-программой региональный банк будет готов к отражению информационной атаки.

Стратегически проводимая информационная политика кредитной организации будет способствовать не только защите от атак, но и увеличению клиентской базы. Клиент при выборе банка принимает решение исходя из финансовой информации, однако изначально в круг рассмотрения попадают банки с хорошей репутацией. Кроме того, управление репутацией повышает стоимость основного нематериального актива кредитной организации – ее бренда.

Угрозы деловой репутации могут быть условно разграничены на внутренние, то есть исходящие от персонала банка в результате проявления некомпетентности, пренебрежения к установленному порядку функционирования банка, либо злого умысла, и внешние – порожденные противоправными действиями лиц и организаций, недоброжелательных банку [5].

Собственникам банков нельзя забывать о таком важном факторе, как влияние внутренней среды на общественное мнение. Очень важно, чтобы каждый работник отождествлял себя с предприятием, жил его интересами. Для этого необходимо проведение собраний сотрудников, на которых менеджмент должен информировать о состоянии и перспективах бизнеса, о принятых руководством решениях.

Важным информационным источником для сотрудников должны стать доска объявлений, периодический информационный бюллетень в целях предотвращения «эффекта конфиденциальности», когда журналисты, представители СМИ знают больше о событиях в банке, нежели сотрудники. Руководству необходимо завоевать доверие и расположение сотрудников [6].

Постепенно к банкирам приходит понимание возможностей и потенциала сети Интернет, как более оперативного канала предоставления информации. Наиболее перспективным направлением развития PR, направленным на внешнее окружение кредитной организации сегодня является использование Интернета: создание интерактивных сайтов, рассылка электронных пресс-релизов, веб-презентаций с актуальными данными, позволяющими клиенту быстро получить ответ на возникающие вопросы.

Клиент банка должен иметь возможность получить консультацию специалиста кредитной организации по телефону, для чего должен существовать call-центр банка. Доступность информации станет дополнительным фактором повышения финансовой грамотности населения.

Согласно действующему законодательству юридическое лицо, в отношении которого распространены не соответствующие действительности сведения, порочащие его деловую репутацию, имеет право на судебную защиту (ст. 152 ГК РФ) путем возмещения убытков и компенсации морального вреда (ст. 12 ГК РФ) [3].

Однако обращение в надлежащие инстанции не должно быть первоочередной задачей розничного коммерческого банка, в случае, если информационная атака уже произошла. Такие действия не остановят паникующих вкладчиков, и не будут содействовать восстановлению потерянной ликвидности.

Управление репутацией – это непрерывный процесс, основанный на квалифицированной оценке репутационных активов и рисков и включающий комплекс мероприятий по формированию и защите репутации, минимизации рисков ее потери [7].

Аналитическим отделам банков необходимо проводить постоянный комплексный анализ средств массовой информации, мониторинг интернета, чатов, блогов и форумов для предупреждения атак. Расширение комплекса услуг, предоставляемых банками через Интернет, позволит, кроме того, проводить оптимизацию затрат в условиях недостатка ликвидности безболезненно для сотрудников и клиентов.

Менеджерам розничного банка средней величины необходимо обратить особое внимание на управление репутационным риском, которое должно носить постоянный характер, что обусловлено неравной конкуренцией, сложившейся в российском банковском секторе. Российские финансовые институты только недавно начали отходить от принципа закрытости. Многие кредитные организации формируют отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Политика Центрального Банка РФ способствует раскрытию достоверной информации об акционерах в открытых источниках. Такая стратегия не только способствует открытости бизнеса, но и формированию должной финансовой грамотности населения, до сих пор остающейся в Российской Федерации довольно на низком уровне. Ранее менеджмент кредитных организаций не проявлял должного внимания к необходимости постоянного мониторинга информационного окружения банка и не контролировал репутационные риски. Банки имели сложившуюся репутацию, но не никак защищенную от атак и рейдерства.

Только планомерное изучение внешней среды, в особенности, анализ информационных потоков в сети Интернет, создание информационных поводов, открытость и понятность для клиента, работа с внутренней средой кредитной организации могут помочь региональным банкам выстоять в тяжелых условиях нестабильной экономической ситуации.

Список литературы:

1. Хорошев С. Преодоление кризисной ситуации обсуждение на годовом собрании Ассоциации «Россия» // Банковское дело. – 2009. – № 6. – С. 34-35.
2. Школин А. Репутация под лупой // Финанс. – 2004. – № 21. – С. 16-20.
3. Гражданский кодекс РФ. Федер. закон №146-ФЗ: принят Гос. Думой 1 ноября. 2001 г. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
4. О типичных банковских рисках / Письмо ЦБ РФ № 70-т от 23 июня 2004 г. // Вестник Банка России. – 2004. – № 38. – С. 32.
5. Гамза В.А., Ткачук И.Б. Противоправные посягательства на нематериальные активы: организация защиты деловой репутации банка // Управление в кредитной организации. – 2006. – № 1.
6. Бинецкий А.Э. Паблик рилейшенз: защита интересов и репутации бизнеса. Учебно-практическое пособие / А.Э. Бинецкий. – М.: ИФК Экмос. – 2003.

7. Важенина И.С. Деловая репутация банка: особенности формирования и управления // Финансы и кредит. – 2006. – № 27. – С. 2-8.

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ – НОВАЯ ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

© Соколова И.А.*

Дальневосточный государственный университет путей сообщения,
г. Хабаровск

В данной статье рассматриваются актуальные вопросы менеджмента знаний. Рассматривается процесс управления знаниями, основные стратегии управления знаниями. В качестве успешной компании, внедряющей систему управления знаниями, рассматривается компания Toyota.

Процесс управления знаниями в компаниях существовал всегда, но не носил характер системности. Пытаться управлять знаниями как системой стали в конце XX начале XXI вв., когда знание становится важнейшим экономическим фактором развития. На данный момент времени можно говорить о возникновении новой функции менеджмента – управление знаниями.

Управление знаниями – систематический процесс поиска, использования и передачи информации, знаний. Это процесс в ходе которого организация воспроизводит знания, накапливает и использует в интересах получения конкурентных преимуществ [1].

Управление знаниями самым тесным образом связано с интеллектуальным капиталом компании. Целью управления знаниями является накопление интеллектуального капитала, выявление и распространение информации и опыта, создание условий для распространения и передачи знаний. На практике это – систематическое и целенаправленное формирование, обновление и применение знаний для усиления эффективности компании.

Знание превратилось в ключевой экономический ресурс и источник конкурентного преимущества. Мы согласны с исследователями, которые отмечают, что конкурентные преимущества в виде новых продуктов и технологий становятся непостоянными [1]. Новые продукты и технологии очень быстро заимствуются легальным или нелегальным способом. Таким образом, конкурентное преимущество заключается в умении создавать и

* Доцент кафедры «Деловое администрирование», к.ф.н.

управлять интеллектуальным капиталом. Речь идёт о потенциальной возможности и умении компаний работать на опережении, не останавливаясь на достигнутом. Одной из самых известных компаний, которая очень быстро поняла все возможности менеджмента знаний и стала использовать методы управления знаниями является компания Ксерокс, Компания Ксерокс является признанным лидером в области управления знаниями. В компании результаты использования менеджмента знаниями являются источником её конкурентного преимущества [6].

В конечном же счёте цель управления знаниями и заключается в создании стратегических конкурентных преимуществ организации путём её непрерывного совершенствования и развития.

Управление знаниями как функция менеджмента решает такие задачи как:

1. придание знаниям значимость могут обеспечить более эффективное существование компании;
2. диагностика и анализ знаний, которыми располагает компания;
3. получение знаний (например, покупка, аренда или внутренние резервы);
4. воплощение знаний в продуктах, услугах, документах, базах данных, программном обеспечении (повышение эффективности, рост производительности путём снижения затрат);
5. создание системы управления знаниями (мотивация к обмену знаниями и опытом, создание структуры организации, облегчающий обмен знаниями).

Существуют стратегии управления знаниями, которые позволяют осуществлять управление интеллектуальным капиталом. Исследователи выделяют 7 стратегий управления знаниями. Три из них заключаются в том, чтобы эффективно формировать и использовать знания в рамках одного из видов интеллектуального капитала. Ещё три стратегии предполагают достижение позитивного эффекта от взаимодействия двух различных видов интеллектуального капитала (человеческого и организационного, человеческого и капитала отношений, организационного и капитала отношений). Седьмая стратегия строится на основе одновременного взаимодействия всех трёх элементов интеллектуального капитала [1].

Управление знаниями можно рассматривать как процесс, с помощью которого организации удаётся извлечь прибыль из объёма знаний, которые находятся в её распоряжении. В деятельности по управлению знаниями выделяют следующие процессы:

1. формирование;
 - 1.1. определение знаний;
 - 1.2. приобретение знаний;
 - 1.3. накопление знаний;

- 1.4. развитие знаний;
2. распространение и объём;
3. использование знаний.

Несмотря на явные преимущества использования механизма управления знаниями в компании, тем не менее, введение практики управления знаниями может встретить серьёзное сопротивление. Подготовить компанию к данному новшеству позволит организационная культура, ориентированная на знания [4]. Одним из важных моментов, при управлении знаниями, является стремление обеспечить свободный обмен знаниями внутри компаний, прирост новых знаний. Для эффективного внедрения программы по управлению знаниями, в компании должна существовать система мотивации для поощрения обмена знаниями между сотрудниками. Очень интересно о мотивации сотрудников с целью обмена знаниями между ними рассматривает М. Мариничева в работе «Управление знаниями на 100 %» [3].

Следует обратить внимание, что очень часто распространённой ошибкой при управлении знаниями является то, что основное внимание уделяется конкретным практикам, оставляя в стороне философию компании.

Обратимся к примеру компании Toyota. Следует отметить, что другим автомобильным заводам трудно перенять опыт производственной системы Toyota – TPS (Toyota Production System), хотя она подробно описана в книгах, а сама компания разрешает всем желающим посетить производственные линии и ознакомиться со своими технологиями. Причина заключается в том, что «технологии TPS, за отлаженной работой которых посетители могут беспрепятственно наблюдать, – всего лишь поверхность, вершина айсберга, но никак не глубинная суть TPS» [2]. Производственная система Toyota – это прежде всего философия компании и перспективы ее развития, это люди, процессы, качество и бесконечное стремление к совершенству, а не просто совокупность технологий или практик.

Неизменный успех Toyota при применении этих средств проистекает из философии бизнеса, в основе которой лежит понимание людей и их мотивации. Существуют 14 принципов, которые составляют суть дао Toyota. Эти 14 принципов являются основой производственной системы Toyota (TPS), которая применяется на производственных предприятиях Toyota во всем мире. Эти принципы можно разделить на четыре категории: философия, процесс, сотрудники и партнеры, решение проблем.

К сожалению, не все компании на данный момент времени видят перспективу использования механизма управления знаниями. Другие же компании, желая внедрить механизма управления знаниями, могут столкнуться с организационным сопротивлением, как естественной реакцией на введение новшеств. Успешное внедрение механизма управления знаниями, на наш взгляд невозможно без поддержки информационных и комму-

никационных технологий. Особую роль в формировании лояльного отношения к нововведениям, связанным с внедрением управления знаниями, играет организационная культура компании. Задача руководителя компании заключается в том, что чтобы сформировать культуру знаний, которая бы способствовала изменению представлений о роли знаний в компании.

Тоуота, компания которая использует управление знаниями как своё стратегическое орудие. Управление знаниями в компании находит своё воплощение в философии бизнеса, которая получила название философия бережливого производства. Основные принципы деятельности компании называются Дао. Использование всех этих принципов на практике, т.е. связь философии с производством, обеспечило успех компании. Таким образом, опираясь на процесс управления знаниями, компания добилась устойчивых конкурентных преимуществ.

Список литературы:

1. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
2. Лайкер Дж. Дао Тоуота: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Д. Лайке: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 402 с.
3. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М.К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
4. Мильнер Б.З. Управление знаниями в корпорациях / Б.З. Мильнер., З.П. Румянцева, В.Г. Смирнова, А.В. Блинникова – М.: Дело, 2006. – 294 с.
5. Пфеффер Д., Саттон Р. От знаний к делу: как успешные компании трансформируют знания / Д. Пфеффер, Р. Саттон. – М.: Вильямс, 2007. – 392 с.
6. Hickins M. Xerox shares its knowledge // The knowledge management yearbook 2000-2001.

Секция 3

МАРКЕТИНГ

КОМПЛЕКСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА УСЛУГ ПО АВТОСТРАХОВАНИЮ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

© Кузнецова Ю.В.[♦], Захарова Д.В.[♥]

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

В статье представлены результаты проведенного в 2009 году комплексного маркетингового исследования рынка услуг автострахования, рассмотрены особенности рынка услуг по автострахованию в Республике Мордовия, проведены анализ удовлетворенности и сегментирование потребителей качеством услуг страховых компаний.

На протяжении последних лет, как в России, так и в Республике Мордовия (РМ) не только растет рынок страховых услуг, но и увеличиваются объемы собранных страховых премий и полученных страховых выплат. При этом данный рост не равномерен в различных секторах. Многие виды страхования, в силу различных причин, показывают скачкообразную, а часто и отрицательную динамику развития [2].

На фоне сложившейся ситуации наибольшую стабильность, распространенность и позитивную динамику развития демонстрирует рынок автострахования. В связи с этим, в 2009 г. было проведено комплексное маркетинговое исследование рынка услуг по автострахованию в Республике Мордовия, с целью совершенствования деятельности страховых компаний, в частности, ООО «Росгосстрах-Поволжье», на основе использования результатов исследования в их практической деятельности.

Рынок услуг по автострахованию РМ характеризуется высоким уровнем конкуренции, поскольку на нем функционирует 16 страховых компаний, среди которых ООО «Росгосстрах-Поволжье» является лидером, так как его доля рынка, по экспертным оценкам, составляет 41,7 % [1].

В настоящее время, выделяют два основных вида автострахования: КАСКО и ОСАГО. Термином КАСКО называют комплексное страхование автомобиля от ущерба (ДТП, пожара, стихийных явлений, падения предметов, взрыва, противоправных и неосторожных действий 3-х лиц и других предусмотренных договором страхования причин) и хищения. КАСКО (от испанского *casco* – корпус, остов судна) – страхование автомобилей или других средств транспорта (судов, самолетов, вагонов) от ущерба, хищения или угона. Не включает в себя страхование перевозимого имущества (карго), ответственности перед третьими лицами и т.д.

[♦] Преподаватель кафедры «Маркетинг»

[♥] Студент III курса

С 1 июля 2003 года вступил в силу Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (закон об ОСАГО). ОСАГО вводилось как социальная мера, направленная на создание финансовых гарантий в отношении по поводу возмещения между участниками автомобильных аварий.

Большинство страховых компаний предоставляют и широкий перечень дополнительных услуг, таких как: возможность расчета и оформления полиса в Internet, эвакуация с места аварии, круглосуточный колл-центр, страхование распространяется на территорию всех стран мира, выезд аварийного комиссара на место ДТП и сбор справок по страховому случаю, возможность получения выплаты без предоставления справок при повреждении стеклянных элементов, отсутствие требований по обязательной установке спутниковых систем и по месту ночного хранения автомобиля, удаленное урегулирование страховых случаев [3].

В ходе проведенного исследования было опрошено 400 респондентов, являющихся потребителями услуг автострахования в РМ. В основу отбора респондентов было положено два фактора: постоянное проживание в РМ и наличие собственного автомобиля.

Несмотря на наличие в Мордовии 16 компаний, предоставляющих услуги по автострахованию, подавляющее число респондентов предпочитает компанию ООО «Росгосстрах-Поволжье», на втором месте находится ЗАО «Страховая группа «УралСиб», на третьем – ООО «Группа Ренессанс Страхование». Почти 70 % опрошенных указывали, что приобретают полисы ОСАГО и Каско в разных страховых компаниях.

Наиболее важными факторами при выборе страховой компании являются низкие расценки, наличие скидок на услуги по автострахованию и высокое качество обслуживания.

В процессе исследования, с целью изучения официальной позиции страховщиков РМ, было опрошено 100 работников страховых компаний. Главными факторами, влияющими на выбор страховой компании, по их мнению, являются рекомендации знакомых, удобное место расположение офиса и высокое качество обслуживания. Данные результаты свидетельствуют о несовпадении мнений консультантов и автовладельцев.

Подавляющее большинство автовладельцев довольно всеми составляющими услуги ОСАГО, кроме суммы возмещения и только треть опрошенных в целом довольна качеством Каско.

Так как приобретение полиса Каско является обязательным лишь при покупке машины в кредит, то чуть более половины опрошенных, а именно 54 %, не пользуются этой страховой услугой, считая ее дорогой и ненужной.

При оценке важности для потребителей дополнительных услуг, предоставляемых страховыми компаниями, автовладельцами были выделены

возможность удаленного урегулирования страховых случаев, возможность выезда аварийного комиссара на место ДТП и отсутствие требований по обязательной установке спутниковых систем по месту ночного хранения автомобиля.

Многие потребители не удовлетворены качеством обслуживания в страховых компаниях. Особенно важна деятельность, которой занимается работник до контакта с клиентом. Поскольку если консультант общается с коллегами или вообще отсутствует, у клиента может сложиться впечатление, что им не заинтересованы в оказании услуг. Достаточно небольшое число респондентов отметили, что работник выполняет свои непосредственные обязанности: занимается рабочими делами или общается с клиентами. Такое негативное впечатление о консультантах должно быть особенно важным для руководства страховых компаний, так как поведение работников является значительным фактором формирования благоприятного имиджа всей компании.

Одной из важнейших составляющих коммуникационной политики компании является реклама. Наибольшее число автовладельцев всегда обращает внимание на плакаты и буклеты. Часть опрошенных не обращает внимания на рекламу вообще, мотивируя это тем, что «все равно правду не скажут» и «если много рекламируют, значит скоро прогорят». Меньше всего автовладельцы обращают внимание на стикеры и флаеры.

По вопросу, касающемуся рекламных средств, мнение работников страховых компаний и их клиентов также являются различными. Подавляющее большинство консультантов считает, что автовладельцы в первую очередь обращают внимание на рекламные щиты, а не на плакаты и буклеты. Такое расхождение во мнениях является предпосылкой к неоправданно высоким затратам на различные виды рекламы, поскольку компаниями чаще всего избираются те рекламные средства, которые не оказывают должного влияния на потенциальных клиентов.

В результате проведенного сегментирования потребителей услуг автострахования в РМ по возрасту, были выявлены следующие возрастные группы и особенности поведения автовладельцев:

1. От 18 до 23 лет: Молодые люди живущие вместе с родителями, которые приобретают им автомобиль и оплачивают полисы ОСАГО и КАСКО. Поэтому для них цена страховой услуги часто незначительна, ценят высокое качество обслуживания и наличие скидок. Для этого сегмента автовладельцев важны такие преимущества страховой компании, как возможность расчета и оформления полиса в Internet, эвакуация с места аварии и наличие круглосуточного колл-центра. Реклама, на которую больше всего обращают внимание в этом сегменте – стикеры, буклеты, флаеры.

2. От 24 до 35 лет: Потребители находятся на стадии карьерного роста и могут позволить самостоятельно приобретать автомобили (часто в кредит). Поэтому эти респонденты являются активными потребителями услуг по автострахованию, для них цена полисов имеет первостепенное значение, остальные факторы (кроме наличия скидок) почти не отмечаются. В этом возрастном сегменте наибольший успех имеют: удаленное урегулирование страховых случаев, выезд аварийного комиссара на место ДТП и возможность получения выплаты без предоставления справок, т.е. то, что позволяет значительно сэкономить время оформления выплат при наступлении страхового случая.

3. От 36 до 45 лет: Потребители уже достигли карьерного роста и имеют стабильный высокий доход, но, цена является решающим фактором при выборе страховой компании. Для этого сегмента имеет значение широкий ассортимент страховых услуг, предоставляемых компанией, а также высокое качество обслуживания. Автовладельцы выделяют следующие преимущества, предоставляемые страховыми компаниями: отсутствие требований по обязательной установке спутниковых систем по месту ночного хранения автомобиля, удаленное урегулирование страховых случаев, эвакуация с места аварии. Опрошенные либо вообще не обращают внимания на рекламу, либо изредка просматривают буклеты компаний.

4. Более 55 лет: При выборе страховой компании обращают внимание на низкие расценки, высокое качество обслуживания и удобное место расположение офиса компании. Представителей этого сегмента не привлекают никакие дополнительные преимущества, предоставляемые компаниями и вообще не обращают внимания на рекламу.

Поскольку компания ООО «Росгосстрах-Поволжье» является лидером на рынке услуг по автострахованию в РМ, однако по результатам исследования в ее деятельности наблюдаются негативные тенденции, то были разработаны следующие рекомендации и предложения по совершенствованию деятельности компании на рынке услуг по автострахованию:

1. Подавляющее число опрошенных предпочитает приобретать полисы ОСАГО в ООО «Росгосстрах-Поволжье», а Каско – в других страховых компаниях из-за его высокой цены в ООО «Росгосстрах-Поволжье», но рекомендовать снижать цену на полисы в условиях экономического кризиса представляется нецелесообразным, поэтому можно предложить компании, во-первых, специализироваться только на продаже полисов ОСАГО; во-вторых, рассмотреть возможность последствий кризиса для других страховых компаний и потерю доверия их клиентов, которые, впоследствии, могут сделать выбор в пользу более надежной компании, такой как ООО «Росгосстрах-Поволжье».

2. Работники ООО «Росгосстрах-Поволжье» отмечают, что клиенты выбирают страховую компанию исходя из удобства расположения офиса,

известности компании и длительности функционирования на рынке, однако, клиенты обращают внимание в первую очередь на низкие цены, наличие скидок и качественное обслуживание, поэтому осуществлять активную деятельность компании необходимо именно в этом направлении.

3. Руководителям ООО «Росгосстрах-Поволжье» необходимо обратить особое внимание на деятельность работников на рабочем месте. Во-первых, на то, чем они заняты до контакта с клиентом, а, во-вторых, на отношение к клиенту в процессе работы, поскольку как навязчивость, так и безразличие, раздражительность и грубость не допустимы в работе консультантов.

4. Следует отметить, что такие дополнительные услуги как круглосуточный колл-центр и распространение страхования на всю территорию мира, предоставляемые компанией, не пользуются успехом у большинства клиентов, поэтому ООО «Росгосстрах-Поволжье» необходимо определить потребности своих клиентов и, исходя из этого, разработать дополнительные услуги.

5. Работники ООО «Росгосстрах-Поволжье» отмечают, что больше всего внимания клиенты обращают на рекламные щиты, тогда как на самом деле автовладельцы их практически игнорируют, а замечают в первую очередь плакаты и буклеты. Поэтому представляются нецелесообразными значительные денежные затраты на не всегда эффективную рекламу.

6. Исходя из того факта, что мнение работников ООО «Росгосстрах-Поволжье» часто не совпадает с мнением клиентов, компании целесообразно проводить регулярные маркетинговые исследования, касающиеся, в первую очередь, потребностей и предпочтений потребителей на рынке услуг по автострахованию РМ.

Таким образом, проведенное комплексное маркетинговое исследование рынка услуг автострахования Республики Мордовия показало, что данный рынок характеризуется высоким уровнем конкуренции, поскольку в РМ функционирует 16 страховых компаний, среди которых ООО «Росгосстрах-Поволжье» является лидером. Все компании предоставляют как основные услуги по автострахованию (ОСАГО и КАСКО), так и значительное число дополнительных услуг. Клиенты в качестве основных недостатков работы страховых компаний отмечают низкое качество обслуживания, высокую стоимость полисов КАСКО И ОСАГО, недостаточный размер страховых выплат.

Список литературы:

1. www.autostat.ru.
2. www.fssn.ru.
3. www.rgs.ru.

Секция 4

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

СБОРОЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО КИТАЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

© Бараболина А.И.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

До настоящего момента можно выделить две волны прихода китайских автопроизводителей в Россию. Отмечается появление ряда китайских марок, обладающих модифицирующими и комбинаторными инновациями. В дальнейшем следует ждать прихода в Россию «третьей» волны китайских автомобильных компаний с собственными, действительно инновационными разработками и продуктами.

Современное состояние в автомобильной отрасли России обусловлено многими факторами и тенденциями, возникшими после распада СССР, но в первую очередь – курсом правительства России, взятым в конце 90-х гг. прошлого века. В рамках этого курса, с целью экономии затрат на модернизацию и исключения зависимости от промышленно развитых стран, необходимо минимизировать импорт машин и оборудования, создав условия для импорта лицензий на передовые технологии и адекватного воспроизведения объектов этих лицензий на территории страны. В соответствии с Постановлением правительства РФ № 166 (от 23.03.05 г.) мировые автопроизводители в России при организации промышленной сборки автомобилей с российским партнером в объеме не менее 25 тысяч в год получают право с минимальными таможенными пошлинами (по ряду позиций – беспошлинно) ввозить для производства автомобилей комплектующие и оборудование. Вслед за открытием в России автомобильных заводов мировых ТНК прогнозируется масштабное развитие в стране производства автокомпонентов, вплоть до выпуска в обозримом будущем технологически сложных деталей (двигатель, система безопасности, электроника) с высокой добавочной стоимостью [1].

Меры правительства направлены на ускорение окупаемости первоначальных инвестиций в совместных предприятиях и появлению инновационно активных предприятий, альтернативных существующим крупным национальным производителям и выражаются в мерах по уменьшению конкуренции со стороны импорта и улучшения условий для организации новых производств. В рамках организуемых автомобильных СП производитель имеет право на SKD (крупно-узловую или «отверточную» из машинокомплектов) сборку в течение первых 30 месяцев, далее с плавным

♦ Преподаватель кафедры Межкультурных коммуникаций и переводоведения, аспирант

переходом к полноценному промышленному производству (мелко-узловой или SKD-сборке со сваркой и окраской кузовов). Результатом должна стать не менее чем 50 % локализация (приобретение большей части деталей у отечественных поставщиков) через 4,5-7 лет работы СП [2].

Подавляющее число отечественных производителей компонентов, и автомобилей в целом, по качеству далеки от мировых стандартов. Средний уровень дефектности автокомплектующих превышает показатели международных стандартов качества в 15 раз. По официальным данным МЭРТ международным требованиям ISO соответствуют не более 5 % российских поставщиков. Причины такого состояния: устаревшее оборудование, приводящее к погрешности штампованных деталей и невозможности современной маркировки и упаковки, недостаток инвестиций в основные фонды. При этом обладают собственной базой НИОКР и ведут инновационную деятельность только ВАЗ, ГАЗ, УАЗ, КАМАЗ, т.е. предприятия-комбинаты, основанные во времена СССР. При этом значительно сократилось число образцов вновь создаваемых и освоенных типов машин, оборудования, приборов, средств автоматизации. Создание только одной автомобильной платформы, имеющей высокую степень наукоёмкости и новизны, влечет за собой инвестиции в размере не менее 1,5 млрд. долларов и требует наличия нескольких десятков современных объектов инженерной инфраструктуры (полигонов, инженерных центров и т.д.) [1].

Зарубежные производители автокомпонентов, как и производители готовых автомобилей, активно внедряются на рынок РФ. В некоторых сегментах разворачивается жесткая конкуренция, что приводит к появлению на национальном рынке автомобильных продуктовых и процессных инноваций. Территориально сфера производства автомобилей и компонентов складывается в Северо-западном кластере близ Санкт-Петербурга (заводы Toyota, Ford, Hyundai, Nissan, GM, Suzuki), Центральном кластере близ Москвы и Калуги (Volkswagen, Peugeot-Citroen, Renault) и Поволжском кластере (Sollers, VAZ, GAZ, ИЖ-Авто, КАМАЗ).

Экспансию на российский рынок ведут не только известные бренды мировых ТНК, но и национальные автомобильные производители развивающихся стран (Китай, Индии, Ирана). Это связано с упрощенной процедурой сертификации и облегченными требованиями по безопасности и экологии в России по сравнению с промышленно развитыми странами, что влечет за собой использование нашей страны в качестве испытательного полигона для выхода на международный рынок. Отечественные компании либо покупают иностранные технологические разработки автомобилей либо предоставляют производственные мощности под их сборку.

В данной статье мы постараемся охарактеризовать техническую новизну в автомобильной продукции КНР и процессные инновации при

производстве и продвижении продукции на национальном автомобильном рынке РФ.

«Первая» волна прихода китайских автомобилей в Россию датируется 2004 годом и связана с появлением на нашем рынке пикапов ZX Admiral и XinKai. К 2005 году относятся первые проекты по сборке китайских автомобилей в России: наиболее экспортно-ориентированная Chery планирует выпуск кроссовера Tiggo и седана Amulet в Новосибирске (НАЗ) и Калининграде (Автотор), ZX (Zhongxing) на Бийском котельном заводе начала выпуск пикапа Tianye Admiral, Derways под собственным брендом собирала внедорожники из машинокомплектов Dadi. Несмотря на общую официальную протекционистскую линию в отношении национальной интеллектуальной собственности, применительно к автомобилестроению руководство КНР фактически поддерживает практику лицензионного и пиратского копирования китайскими производителями мировых брендов. Китайские производители оказались неспособны создать и собственные сети сбыта, организовать постоянные сервисные центры и маркетинг. Их продукция базировалась на базе давно устаревших европейских и японских моделей, обладала недостаточным качеством и новизной для отечественного рынка. Конкурентное преимущество по комплектации и цене нивелировалось качеством сборки и непродолжительными межремонтными интервалами [3].

«Второй» волной можно считать выход на российский рынок в 2006-2007 гг. ряда новых китайских производителей, в том числе и крупных. Сначала на выставках, а потом и в дилерских сетях появилась продукция FAW, Geely, Hafei, JAC, Yuegin, Brilliance, Great Wall, BYD и т.д. Ряд этих компаний вел переговоры об организации сборки на территории РФ. В отличие от известных мировых производителей, использовавших стратегию постройки новых заводов в определенных регионах и внедрения на рынок собственных поставщиков, китайские производители предпочитали готовые площадки в непрофильных заводах. Неудача «второй» волны связан как с упомянутыми в предыдущем абзаце причинами, так и с ужесточением действий правительства РФ по защите национального рынка от нишевых конкурентов отечественных производителей. Это выразилось в принятии ряда ограничений по сертификации, экологического стандарта Евро-3, повышении таможенных сборов за импорт комплектующих при несоответствии режиму «промышленной сборки» и к необоснованному затягиванию решения о предоставлении такого статуса до конца срока рассмотрения, определенного правительством декабрем 2008 года [3].

Вместе с тем можно отметить появление ряда китайских марок, обладающих модифицирующими и комбинаторными инновациями.

Таблица 1

**Действующие сборочные производства китайских автомобилей
на территории РФ (по состоянию на июнь 2008 г.)**

Россий- ский партнер	Место	Китайский партнер	Объем выпуска 2008 г.	Объем выпуска 2007 г.	Модельный ряд
ТАГАЗ	Таганрог	Chery(с 2007 г.)	7000	н.д.	кроссовер Chery Tiggo седан Vortex Estima (Chery Fora)
АМУР	Ново- уральск	Geely(с 2006 г.) ZX Auto(с 2005 г.) Beigi Foton (2008)	418 280	3509 716	Седан Geely Otaka Внедорожник ZX Landmark Грузовые Foton
Авто- трейд-12	Гжель	GreatWall(с 2007 г.) Brilliance(с 2007 г.)	4351 700	н.д. н.д.	внедорожники Great Wall седаны Brilliance M2
Derways	Черкесск	Lifan (с 2007 г.) Dadi (с 2005 г.)	6880 242	776 710	Седан Lifan Breez внедорож- ник Derways (Dadi Shuttle)
Автотор	Кали- нинград	Chery(с 2005 г.) Yuejin(с 2007 г.)	6890 340	37120 1090	кроссовер Chery Tiggo седаны Chery Fora и Amulet грузовст NJ1020, 1041, 1080

Источник: Автопром на карте СНГ (газета «Авторевию» 2009 г., июнь).

ТАГАЗ и Derways производят автомобили по полному циклу, со сваркой и окраской кузовов (SKD-сборка). Остальные предприятия практикуют «отверточную» (SKD-сборку). Постановлением правительства с 01.2009 года произошло увеличение пошлины до 15 % от таможенной стоимости, но не менее 5000 евро (за штуку) за ввоз кузовов на территорию РФ, что привело к завершению отверточной сборки на предприятиях Автотрейд-12, АМУР и частично Derways вследствие невыгодности сборки. Однако заводы в Черкесске и Таганроге, обладающие собственными комплексами для SKD-сборки китайских автомобилей до 50000 штук в год каждый, от постановления практически не пострадали. Протекционизм российского правительства выражается в негласном запрете на предоставление совместным российско-китайским проектам таможенных льгот на работу в режиме пром.сборки. Причиной является конкурентоспособность китайских автомобилей в традиционных сегментах отечественных автомобильных предприятий.

Завершены (по состоянию на июнь 2009 года) следующие совместные проекты по сборке китайских автомобилей на территории РФ:

- легковых Chery и грузовых Yuejin в Калининграде (Автотор) вследствие лишения предприятия таможенных льгот по ОЭЗ и внедрения Евро-3 (совместно РосОЭЗ и МЭРТ);
- внедорожных ZX, седанов Geely и грузовых Foton в Новоуральске вследствие непредоставления режима промсборки и повышения таможенных сборов для комплектующих до 15% (МЭРТ);
- внедорожных Great Wall и легковых Brilliance в Гжели по тем же причинам (МЭРТ) [4].

Прекращено производство пикапов ZX (Tianye FAW) Admiral в Новосибирске (НАЗ), Бийске (БИКЗ) и Златоусте из-за маркетинговых просчетов организаторов.

Не состоялось открытие сборочного производства в ОЭЗ Алабуга СП Татарстан-Great Wall. Статус резидента ОЭЗ освобождает компании на 5 лет от уплаты налога на имущество и землю, предполагает снижение ставок ЕСН, налога на прибыль и транспортного налога. В пределах зоны иностранные товары не облагаются таможенными пошлинами и НДС. Помимо этого в режиме «пром.сборки» резидент ОЭЗ может рассчитывать и на получение дополнительных, «нерезидентских» преимуществ при создании производства (совместно РосОЭЗ и МЭРТ).

С введением в действие стандарта «Евро-3» для импортируемых автомобилей, небольшие китайские компании (Changfeng, Tianye, JMC, Maple, Shuanguan и т.п.) прекратили поставки своих автомобилей в нашу страну. Китайские производители оказались не способны организовать по международным стандартам сети логистики, продаж и обслуживания, выстроить сеть логистических, дилерских и сервисных центров, поэтому воспользовались готовыми сетями местных продавцов [3].

Таким образом, можно с достаточной долей уверенности спрогнозировать, что в ближайшие 1-2 года на российском рынке останутся только единичные крупнейшие китайские производители. В целом, национальные автомобильные компании из Китая на современном этапе не обладают конкурентным набором продуктовых и процессных инноваций на национальном рынке РФ. Налицо относительное отставание в упорядочении ассортимента и скорости обновления продукции [4]. Среди производимых и реализуемых автомашин относительно низка доля моделей с передовыми технологиями в плане энергосбережения и экологии. Большинство инноваций в продукции являются имитирующими и диффузными, завершая ЖЦИ [3]. В дальнейшем, учитывая ряд факторов (постоянная модернизация производства, европейский инжиниринг, повышение качества, покупка мировых брендов, приглашение на работу крупных специалистов, разработка комплектующих и проектирование автомобилей, сетей сбыта в совместных центрах с мировыми ТНК и т.п.) следует ждать прихода в Россию «третьей» волны китайских автомобильных компаний с собственными, действительно инновационными разработками и продуктами.

Список литературы:

1. Мединский В.Г. Инновационный менеджмент. – М.: Инфра-М, 2008. – 293 с.
2. Шпак Г.Б. Инновационный менеджмент. – Хабаровск, 2005. – 98 с.
3. Автопром Китая и его экспансия на Российский рынок. Маркетинговый отчет / Аналитическое агенство «Автостат», 2008 – 43 с.
4. Детальный анализ // Эксперт Авто. – 2008. – № 4 (98).

ИНВЕСТИЦИИ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

© Березина Я.В.[♦]

Западно-Уральский банк Сбербанка России, г. Пермь

В статье рассмотрены вопросы применения зарубежных индикаторов патентной статистики для анализа активности и направлений инновационной деятельности. Раскрыты положительные стороны международной патентной статистики. Рассмотрены недостатки применения патентных индикаторов. Дана характеристика международной патентной классификации.

Кризисные потрясения, охватившие экономики большинства стран мира, среди прочего остро ставят вопрос о направлениях и объемах инвестиций в экономику и ее отдельные сектора, об инвестиционных приоритетах антикризисных программ, о формировании конкурентных преимуществ стран в новых условиях мирового порядка и функционирования.

В то же время практически не подвергает ревизии фундаментальные установки о том, что в постиндустриальном мире, в новой экономике особо значимыми являются создание, эксплуатация и коммерциализации новых технологий. Сектора высокой технологии – ключевые сферы для социально-экономического развития, для роста производительности и благосостояния общества. Вообще высокие технологии являются источником повышенной ценности и хорошо оплачиваемого труда.

Высокотехнологичные предприятия – носители высоких технологий – жизненно важны для конкурентоспособного положения наций, поскольку:

- связаны с инновациями и, следовательно, имеют возможность охватывать и завоевывать большую долю рынка, производить новый продукт, создавать рынки обслуживания и использовать ресурсы более эффективно;
- осуществляют экологические инновации, которые играют все более важную роль в контексте конкурентоспособности;
- связаны с дорогостоящим производством и с успехом на иностранных рынках, что позволяет обеспечивать работников более высокой заработной платой, а также создавать новые высокооплачиваемых рабочих мест;
- выполняют научные исследования, имеющие индустриальную направленность и характеризующиеся эффектом равномерного

[♦] Управляющая Ленинским отделением, соискатель кафедры Национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета

распространения, что приносят пользу другим коммерческим секторам и деловому расширению.

Торговля на основе высоких технологий является способом оценки возможностей страны выполнить R&D, развить новую отрасль знания, и преобразовать их в товары на основе высоких технологий, которые в дальнейшем будут проданы [1].

Существуют два подхода для подсчета хай-тек торговли: секторный подход и подход по отношению к продукту. Не все товары, произведенные высокотехнологичными отраслями промышленности, являются продуктами на основе высоких технологий. Термин «продукты на основе высоких технологий» включает такие разные продукты, как фармацевтические препараты, космические продукты и исследовательские приборы и т.д.

Согласно данным европейской статистики в 2005 г. больше всего производителей хай-тек индустрии было в Италии (более чем 33000 предприятий), затем шла Германия (20000), Франция (17000) и Польша (15000). Эти четыре страны вместе определяли более 60 % европейских производителей хай-тек индустрии [2, с. 177].

С точки зрения добавленной ценности, произведенной компаниями в хай-тек индустрии, Германия находится на первом месте с объемом почти в 47 миллиардов ЕВРО.

Однако, что касается товарооборота в промышленном секторе на основе высоких технологий, ранжирование было весьма различно. Франция вела с полным товарооборотом 147 миллиардов ЕВРО, далее идет Германия (143 миллиарда ЕВРО) и Соединенное Королевство (92 миллиарда ЕВРО).

ЕС является также ведущим импортером и экспортером продуктов на основе высоких технологий в мире, с общей стоимостью в € 230 млн. и € 198 млн. соответственно. Это было больше чем в США (€ 216 и € 190 млн. соответственно), Японии (€ 69 и € 101 млн. соответственно) и Китае (€ 166 и € 174 млн. соответственно). Однако внешнеторговое сальдо было не в пользу ЕС: баланс импорт-экспорт составил в 2005 г. € -31 млн., в то время как в США только € -25 млн., а в Японии и Китае наблюдалось превышение экспорта над импортом (€ 32 млн. и € 7 млн. соответственно) (см. табл. 1) [2, с. 181].

Что касается внутри европейской динамики, то в абсолютных величинах крупнейшим импортером продукции на основе высоких технологий в 2005 г. была Германия (€ 105 млн), также как и экспортером (€ 115 млн). А вот с точки зрения удельного веса хай-тек продукции в общем торговом обороте каждой страны, картина складывается совсем другая: наибольшие размеры удельного веса хай-тек продукции в общем торговом обороте были у Мальты и Люксембурга (см. рис.1) [составлено по 2].

Таблица 1

**Структура торговли продукцией высокотехнологичных
отраслей промышленности стран ЕС, 2005 г.**

Страны	Импорт		Экспорт		Баланс импорт / экс- порт, млн. евро
	млн. евро	в % от общей ве- личины импорта	млн. евро	в % от общей ве- личины экспорта	
ЕС 27	229505	19,5	197837	18,8	-31669
Бельгия	20376	8	18943	7,1	-1433
Болгария	1096	8,8	268	2,9	-828
Чехия	8550	13,9	7324	11,7	-1226
Дания	8844	14,6	10166	14,9	1322
Германия	105101	16,8	115405	14,8	10304
Эстония	1212	14,8	638	10,3	-574
Ирландия	14860	27,0	26036	29,5	11175
Греция	4189	9,6	826	6	-3364
Испания	23895	10,3	8747	5,7	-15148
Франция	66783	16,5	71042	19,1	4259
Италия	32430	10,5	20822	6,9	-11608
Кипр	687	13,5	372	31,6	-315
Латвия	502	7,2	133	3,2	-369
Литва	1013	8,1	304	3,2	-709
Люксембург	5078	28,9	5739	38	662
Венгрия	10249	19,2	9941	19,7	-309
Мальта	855	29,6	930	50,8	75
Нидерланды	61163	20,9	66133	20,3	4970
Австрия	13184	12,9	12876	12,8	-307
Польша	8454	10,4	2299	3,2	-6155
Португалия	5329	10,8	2089	6,8	-3240
Румыния	3009	9,2	691	3,1	-2317
Словения	1162	7,1	660	4,3	-502
Словакия	3224	11,6	1641	6,4	-1583
Финляндия	7870	16,6	11701	22,1	3832
Швеция	12242	13,7	14264	13,6	2023
Великобритания	64518	15,6	68406	22,1	3888
Исландия	415	10,4	163	6,6	-252
Норвегия	5131	11,5	2444	2,9	-2687
Швейцария	15963	16,4	21445	21,2	5482
Хорватия	1388	9,3	563	8	-825
Македония	167	6,4	13	0,8	-154
Турция	8913	9,5	796	1,4	-8117
Китай	166367	31,4	173656	28,4	7289
Япония	69393	16,7	101117	21,1	31724
США	215849	15,5	190077	26,2	-25772

В целом же общемировая динамика торговли продукцией на основе высоких технологий может быть охарактеризована следующим. С 2004 г. ЕС-27 взял лидерство. Следом за ЕС-27 шли США. ЕС-27 и США возглавляли мировые рынки, но эта тенденция уменьшается со временем.

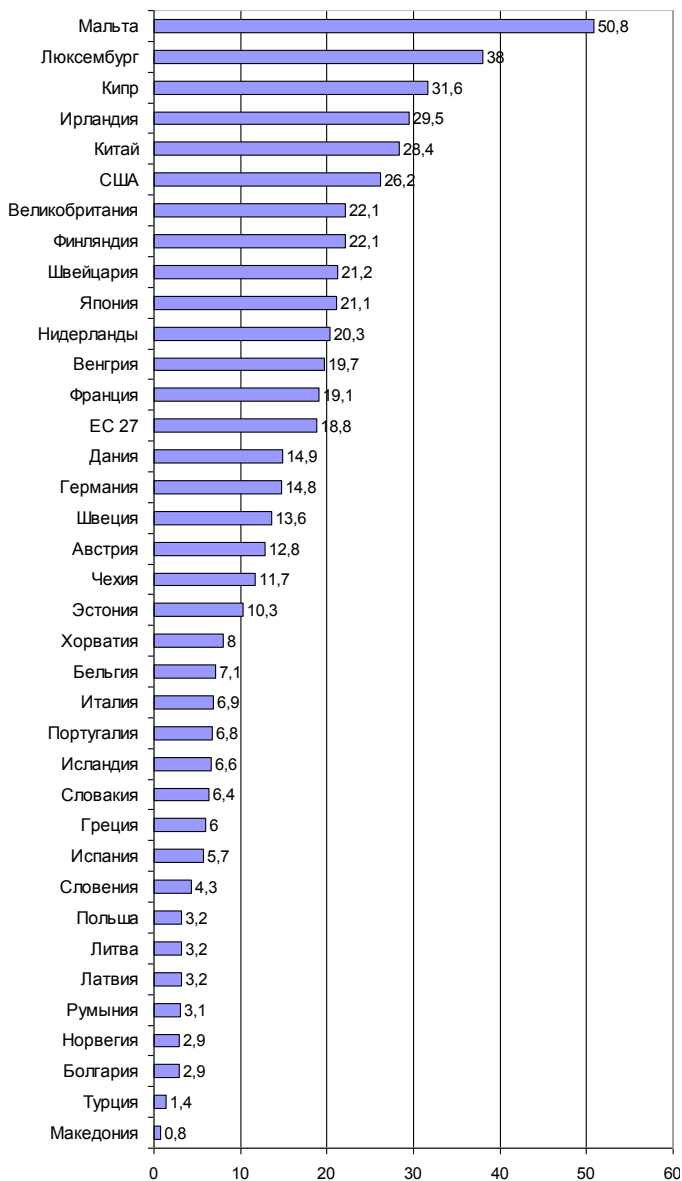


Рис. 1. Удельный вес импорта высокотехнологичной продукции в общем объеме импорта стран мира, 2005 г.

Также довольно быстро растет Китай, который догнал Японию в 2003 г. и опередил ее в 2004 и 2005 гг. В Японии наблюдается небольшой спад, но в Китае с 2006 г. происходит резкое увеличение инновационной деятельности и торговли продукцией на ее основе, что превосходит объем Японии в 2 раза [2, с. 182].

Хотя данные об объемах хай-тек торговли является способом оценить возможности страны преобразовывать новое знание в товары на основе высоких технологий (индикатор продукции), еще одним важным показателем для оценки значимости высокотехнологичного сектора для развития экономики является данные по занятости в секторах на основе высоких технологий.

Как показывают данные европейской статистики, почти одна треть полной занятости ЕС-27 в 2006 г. (32,6 %) обеспечивалась как раз за счет этого сектора. Занятость в этом секторе обеспечила более чем 40 % от полной занятости в Дании, Люксембурге, Нидерландах, Финляндии, Швеции и в Соединенном Королевстве, а также в Исландии, Норвегии и Швейцарии. Другая треть европейских рабочих (33,6 %) была занята в среднетехнологичной сфере услуг.

Таким образом, как показывает анализ высокотехнологичного и инновационного секторов в Западной Европе, именно за счет них обеспечивается прирост производства, высокий уровень занятости и положительные показатели внешней торговли ведущих стран мира. Поэтому именно данному сектору следует уделять особое внимание при разработке инвестиционных программ и стратегий, а также антикризисных мероприятий в нашей стране.

Список литературы:

1. Eurostat – NewCronos, metadata on high-tech industries and knowledge-intensive services. Eurostat. 2007.
2. Science, technology and innovation in Europe. Statistical books. Eurostat, 2008.

ОПТИМИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НЕФТЯНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Дмитриева О.М.*

ООО «РН» – «Краснодарнефтегаз», г. Краснодар

В статье рассмотрен метод, основанный на учете особенностей разработки и реализации новых технологий. Использование описыва-

* Главный специалист налогового отдела

ваемых подходов на практике дает возможность предприятию не только нивелировать некоторые из самых существенных и наиболее вероятных экономических рисков, появление которых объясняется самим фактом вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот предприятия, но и с большей эффективностью проводить планирование и управление инновационной деятельностью предприятия.

Особое значение в процессе стратегического управления предприятием играет повышение эффективности инновационной программы, которое осуществляется с целью рационального уменьшения инвестиционных затрат по каждому из выбранных инновационных проектов и отвечает на вопросы о том, каким наиболее эффективным способом можно приблизить достижение поставленных целей. Оптимизация инновационных проектов подразумевает под собой разработку способов рационального уменьшения инвестиционных затрат, которые основаны, прежде всего, на учете особенностей разработки и воплощения новых технологий в зависимости от типа инноваций и направлены на оптимизацию результатов инновационных проектов (О-анализ). Использование предлагаемого к рассмотрению О-анализа на практике даст возможность менеджменту с максимальной эффективностью управлять инновационной деятельностью предприятия и нивелировать самые существенные и наиболее вероятные экономические риски, появление которых объясняется самим фактором вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот [1].

О-анализ (анализ оптимизации инновационных проектов) представляет собой анализ и оптимизацию общей эффективности каждого из этапов инновационного проекта по выбранным критериям, направленный на предотвращение или минимизацию риска позднего вывода нового продукта на рынок или на повышение результатов инновационной деятельности предприятия. Цель предприятия, преследуемая при этом, состоит в определении наиболее рациональных, или желаемых сроков и исполнителей внедрения новой технологии в производство. Данная цель достигается анализом инновационных проектов по трем критериям: времени, исполнителя и стратегическому партнеру, отражаемых в соответствующих показателях. Основной смысл здесь состоит в том, чтобы на каждом из этих этапов выделить оптимальный вариант – *оптимум* – достижения запланированных величин показателей, основываясь на использовании существующих закономерностей разработки и внедрения новых технологий в хозяйственный оборот [2].

На первоначальном, фундаментальном этапе, когда новый продукт, новая услуга или технология получают своё рождение в виде идеи в результате научно-исследовательского поиска, конечные результаты инновационных проектов являются часто непредсказуемыми. Однако, вероятность того, что неоправданно продолжительные фундаментальные, при-

кладные и маркетинговые исследования могут привести к запоздалому выводу инновации на рынок, не нуждается в доказательствах. Эту ситуацию необходимо планировать, учитывать и минимизировать как особенность, характерную для предприятия, ведущего инновационную деятельность. Поэтому, не обладая полными данными о конечных результатах инновационного проекта, предприятие, несмотря ни на что, может улучшить свои общие экономические показатели.

Так, вероятность позднего появления инновации на рынке можно снизить путем увеличения числа персонала: ученых, технологов, конструкторов и других необходимых специалистов. Понятно, что большее число работников сможет быстрее осуществить деятельность по разработке и отбору альтернативных инновационных идей. Однако, вполне закономерно, что рост численности персонала потребует больших затрат на оплату их труда, отчисления и прочие платежи. Вместе с тем, увеличившиеся затраты на оплату труда дополнительно нанятого персонала могут быть, напротив, снижены сокращением времени разработки или приближением срока получения прибыли от проекта.

1. Оптимум – фактор времени

Условие целесообразности использования дополнительного персонала для разработки инновации: $O(Траз1) < O(Траз)$ в подробном виде выглядит следующим образом:

$$3П + Ч1 \times Д1 < 3П \times Ч \times Д \quad (1)$$

при $Д1 \rightarrow \min, ЧДД1 \geq ЧДД$

где $O(Траз), O(Траз1)$ – показатели оптимизации результатов инновационных проектов на основе сокращения времени разработки инновации, времени выхода на рынок. Определяются путем сравнения инновации, времени выхода на рынок. Определяются путем сравнения первоначального и прогнозируемого срока разработки инновационной идеи за счет увеличения числа персонала, дней;

$3П$ – средний дневной размер оплаты труда с ЕСН, руб.;

$Ч, Ч1$ – первоначальная и увеличенная численность работников, чел.;

$Д, Д1$ – первоначальная и сокращенная длительность работы, дней;

$ЧДД, ЧДД1$ – показатели чистого дисконтированного дохода по инновационному проекту соответственно до и после его оптимизации, руб.

На основе этого мы можем рассчитать возможный срок сокращения этапа инновационного проекта за счет найма дополнительного персонала.

Сокращение времени разработки инновационного проекта способствует более раннему появлению новшества на рынке и, соответственно, приближает время, когда предприятие может получать доходы от реализации инновации. На самом деле, для инновационной деятельности, когда разработка и внедрение инноваций растягиваются иногда на десятки месяцев, любое уменьшение является существенным.

На втором, опытным этапе, новая идея представляется в виде промышленно-применимого образца, прототипа.

Одним из способов оптимизации инновационных проектов на этой стадии может быть сокращение затрат на внедрение за счет выбора «выгодного» исполнителя проектного задания. Здесь предприятию предстоит ответить на вопрос: что лучше для предприятия, осуществить разработку внутри предприятия, собственными силами, опираясь на свою ресурсную базу, или поручить эту работу организации, которая обладает требуемым опытом выполнения необходимых работ. В первом варианте для предприятия необходимым условием является наличие идеи или, в худшем, но приемлемом случае, создание собственного научно-исследовательского подразделения. Во втором случае предприятию нужно установить договорные отношения с организацией, специализирующейся на выполнении конкретных видов работ.

2. Оптимум- исполнитель проекта

Условие целесообразности передачи разработки новшества сторонней организации: $O(Zam1) < O(Zam)$, в подробном виде выглядит следующим образом:

$$ЗП + Знир + Зокр + Змарк + Зпроиз + Зобор > Уст.орг. \quad (2)$$

при $ЗП + Знир + Зокр + Змарк + Зпроиз + Зобор \rightarrow \max$,

$$Уст.орг. \rightarrow \min, ЧДД1 \geq ЧДД$$

где $O(Zam), O(Zam1)$ – показатели оптимизации результатов инновационных проектов на основе сокращения объемов затрат на разработку инновационной идеи, руб.;

$Знир, Зокр, Змарк$ – затраты на проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и маркетинговых исследований, руб.;

$Зпроиз$ – затраты на осуществление производственных испытаний, руб.;

Зобор – затраты на приобретение необходимого оборудования, руб.;

Уст.орг. – совокупные затраты на оплату аналогичных работ, услуг сторонними организациями, руб.;

ЧДД, ЧДД1 – показатели чистого дисконтированного дохода по инновационному проекту соответственно до и после его оптимизации, руб.

Разница в затратах в этом случае может возникать за счет ряда обстоятельств. Если проект предложить для реализации, например, исследовательской организации, то проблемы поиска и привлечения научных специалистов, приобретения требуемого лабораторного оборудования, в этом случае снимаются. Но нужно учитывать, что стоимость этих затрат порой может являться очень высокой.

На третьем, маркетинговом этапе, разработанный образец дорабатывается до товарного вида, уже готового для производства в промышленных масштабах. Здесь на первый план выдвигаются проблемы, связанные с продвижением инновации на промышленный или потребительский рынок в зависимости от целевых установок.

Этот этап характеризуется высоким риском, который объясняется значительной степенью непредсказуемости поведения и восприятия новинки потребителями, а также большим объемом затрат, связанных с организацией нового производства.

Основная задача на этом этапе инновационного проекта заключается в снижении так называемого предпринимательского риска. Вопрос здесь заключается в следующем: эффективнее ли для предприятия выводить новинку на рынок в одиночку или разделить настоящие затраты, будущую прибыль от проекта и, соответственно, инновационный риск с партнером.

3. *Оптimum – стратегическое партнерство*

Условие целесообразности заключения стратегического партнерства: $O(П1) > O(П)$, в полном виде выглядит следующим образом:

$$(Bn1 - Cn1) / Ky > Bn - Cn \quad (3)$$

при $Cn1 \rightarrow \min, Bn1 \rightarrow \max, ЧДД1 > ЧДД$

где $O(П), O(П1)$ – показатели оптимизации результатов инновационных проектов на основе снижения затрат на внедрение новинки в производство, руб.;

$Bn, Bn1$ – плановая и прогнозируемая выручка от продаж новшества с участием стратегического партнера, руб.;

C_n, C_{n1} – плановая и прогнозируемая себестоимость производства новой продукции с участием стратегического партнера, руб.;

$K_{уч}$ – число участников проекта;

$ЧДД, ЧДД1$ – показатели чистого дисконтированного дохода по инновационному проекту соответственно до и после его оптимизации, руб.

Здесь разница в результатах может возникнуть за счет дополнительного участия в инновационном проекте финансовых средств партнера, отсутствия финансовых издержек, связанных с обслуживанием кредитных средств. Задача здесь состоит в том, чтобы определить, на какие рынки лучше всего выводить инновацию, будет ли для предприятия эффективным вложением дополнительных средств в расширение системы сбыта и продвижения с тем, чтобы получить дополнительную прибыль от отсутствия на нескольких рынках.

Затратная часть инновационной программы предприятия будет состоять из суммы затрат по каждому из инновационных проектов, т.е.:

$$Z_{un} = \sum Z_{\phi} + \sum Z_o + \sum Z_m = \sum x_i \quad (4)$$

где x_i – затраты по i -тому инновационному проекту;

Z_{un} – затраты на реализацию инновационной программы.

После оптимизации формула (4) преобразуется:

$$Z_{un} = \sum x_{iopt} \quad (5)$$

где x_{iopt} – затраты по i -тому инновационному проекту;

Z_{un} – затраты на реализацию инновационной программы.

Формула (4) налагает на формулу (5) следующее ограничение:

После оптимизации формула (4) преобразуется:

$$\sum x_{iopt} \leq Z_{un} \quad (6)$$

Данное ограничение (6) трактуется следующим образом: совокупные затраты по оптимизированным инновационным проектам не могут превышать затраты по планируемой инновационной программе.

В то же время, понятно, что для успешного технико-технологического развития предприятия, как можно большее число прибыльных (с неотрицательной величиной ЧДД) инновационных проектов должны быть включены в инновационную программу. Данное положение накладывает ещё

одно ограничение на целевую функцию модели управления инновационной деятельностью предприятия:

$$\sum x_{iopt} \rightarrow Z_{ин} \quad (7)$$

Другими словами, совокупные затраты по инновационным проектам должны составлять величину как можно более близкую к величине затрат по планируемой инновационной программе с целью наиболее полного охвата всех новшеств, планируемых к внедрению.

Список литературы:

1. Трифилова А.А. Методологические аспекты инновационного развития предприятий в условиях трансформации экономической среды / А.А. Трифилова // Вестник отделения строительных наук РААСН. – 2002. – № 6. – С. 216-225.
2. Гунин В.Н. Управление инновациями: Модульная программа для менеджеров / Под ред. В.Н. Гунина, В.П. Баранчеев. – М.:ИНФРА-М, 2001. – 256 с.

О ЗАРУБЕЖНЫХ ИНДИКАТОРАХ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ¹

© Мингалева Ж.А.*

Пермский государственный университет, г. Пермь

В статье рассмотрены вопросы применения зарубежных индикаторов патентной статистики для анализа активности и направлений инновационной деятельности. Раскрыты положительные стороны международной патентной статистики. Рассмотрены недостатки применения патентных индикаторов. Дана характеристика международной патентной классификации.

Получение достоверных данных о результатах инновационной деятельности экономических субъектов, зависит от методик и методов сбора и обработки первичной информации, а также от широты охвата различных аспектов инновационной активности и качества первичных данных. Изучение зарубежного опыта анализа инновационной деятельности показало, что одной из наиболее полных и широко применяемых в анализе

¹ Работа выполнена в рамках гранта РГНФ № 09-02-82208а/У.

* Заведующая кафедрой Национальной экономики и экономической безопасности, доктор экономических наук, профессор

информационных баз являются данные патентных бюро различных стран и наднациональных органов патентной статистики.

Широкое использование для анализа инновационной деятельности статистики патентов объясняется тем, что патентное заявление может быть рассмотрено как индикатор изобретательской активности. И хотя патенты не охватывают все виды инноваций, тем не менее, включают в себя большую их часть, а также связаны с наиболее радикальной их частью – изобретениями. Это и явилось ключевой причиной, почему патенты стали одним из наиболее широко используемых источником данных для построения различных индикаторов активности изобретательской деятельности, инновационности различных субъектов, оценки научного и инновационного потенциалов, прогнозирования направлений инновационного прорыва и т.д. Кроме того, патентная статистика обеспечивает детализированную по отраслям и видам деятельности информацию об изобретениях за относительно длинный период времени.

В соответствии с формулировками Евростата, патентная статистика составляет основу для оценки уровня инновационной активности стран и регионов, поскольку «преобразование технологических знаний в экономический рост и благосостояние является одним из ключей к повышению способности к конкуренции любой страны в современной экономике», а данные патентной статистики «всё больше используются в политике инноваций или в офисах патентов, чтобы контролировать события в этих областях» [1, с. 158].

Для анализа темпов, направлений и результатов развития инновационной деятельности за рубежом наиболее широко применяются данные Всемирной Патентной Статистической Базой Данных (PATSTAT – Patent statistics databases [2]), а также данные Европейского Патентного Офиса (EPO – European Patent Office [3]), Бюро по патентам и торговым маркам США (USPTO – United States Patent and Trademark Office [4]) и Японского патентного офиса (JPO – Japanese Patent Office [5]). Объединение данных этих трех ведущих патентных систем сформировали понятие «триада патентных семей» [6], и именно их информация положена в основу любого сравнительного межстранового, секторального или отраслевого анализа на международном уровне.

Необходимость учета данных, предоставляемых триадой патентных семей, вызвана тем, что различные национальные патентные системы основываются на различных подходах к учету патентов. Так, патентные процедуры различны в Европе и США: статистика USPTO основана на предоставлении патентов, а статистика EPO – на заявлениях на патенты. А поскольку статистика патентов очень чувствительна к типу собранных данных и к методам, используемых при счете патентов, то в результате может возникнуть достаточно значительное расхождение во времени по

факту появления какого-либо патента в официальной статистике, что соответственно отразится на дальнейшем анализе. Данные ЕРО относятся к применению патентов в приоритетных годах, тогда как данные USPTO используются для патентов предоставленными приоритетными годами. «Приоритетные годы» – это годы, в которых первое заявление было представлено, т.е. это дата первого обращения изобретателя о выдаче патента в свой национальный офис патентов [1, с. 158]. Затем у изобретателей есть 12 месяцев, чтобы обратиться в другой патентный офис, например, ЕРО, JPO или USPTO.

Рассмотрение заявки и выдача патентов в разных патентных семьях также занимает разное время. В ЕРО срок выдачи патента занимает в среднем более четырех лет (этим, кстати, частично и объясняется, почему европейская статистика учитывает поданные заявки, а не уже выданные патенты) [7]. USPTO нужно около 2-5 лет для выдачи патентов [8]. В свою очередь, триада патентных семей рассчитывается на основе самого раннего приоритетного года, т.е. года, когда патент был заявлен в любой патентный офис: ЕРО, JPO или USPTO [9].

Вторым важным преимуществом использования данных именно триады патентных семей является то, что в индикаторах триады берутся во внимание только те патенты, которые заявлялись на ЕРО, JPO и USPTO. Это позволяет, помимо улучшения международного сравнения патентных индикаторов, также более надежно сравнивать величины ценности (стоимости) патентов. Дело в том, что патентование во всех трех офисах очень дорогое: нужно оплатить не только административные расходы, но также стоимость перевода всей документации. Поэтому, патентовладельцы будут подавать такие заявления в другие патентные офисы только в том случае, если они считают, что понесенные затраты денег и времени окупятся.

Однако патентные индикаторы также имеют ряд недостатков, главными из которых являются то, что не все изобретения могут быть запатентованы и то, что не все патенты имеют одинаковую стоимость их применения, а, следовательно, и неравную величину их первоначальной оценки. Итак, чтобы быть запатентованным, изобретение должно соответствовать нескольким условиям: оно должно быть новым, быть способным к индустриальному применению и не быть «исключением». «Исключенными» изобретениями являются: открытия, научные теории или математические методы, эстетические произведения (такие как литературная, драматическая или артистическая работы), схемы или методы для представления умственных действий, таких как игра или ведение бизнеса, презентации информации или компьютерных программ [1, с. 160]. В свою очередь, патент – это право интеллектуальной собственности на изобретение техники [1, с. 158].

Широко признано, что стоимость распространения патентов различна: очень небольшое число патентов имеет высокую экономическую ценность, тогда как у большинства патентов ценность намного ниже. Однако до сих пор нет общепризнанных, легко применимых методов измерения стоимости патентов. Поэтому в патентной статистике считает только количество патентов, которые соответствуют различным критериям, но не их стоимость (ценность), как в случае с другими индикаторами инновационной деятельности (объемы отгруженной инновационной продукции, объемы торговли технологиями (платежи по экспорту/импорту) и т.д.).

Наконец, еще одним недостатком патентной статистики является то, что на данные национальных патентных систем оказывает влияние индустриальная структура стран, поскольку различные отрасли промышленности имеют различную склонность к патентам. Поэтому сравнительный анализ всегда приходится корректировать с учетом отраслевой структуры экономики стран.

В настоящее время патенты классифицируются в соответствии с Международной Патентной Классификацией (IPC – International Patent Classification) [10]. IPC основывается на многостороннем соглашении, регулируемом Всемирной Организацией Интеллектуальной Собственности (WIPO – World Intellectual property Organization [11]). Международная патентная классификация является объединенной классификацией систем заявлений на изобретение. Патент может включать в себя несколько различных технических аспектов изобретений и поэтому может быть отнесен к нескольким классам международной патентной классификации.

Международная патентная классификация разделяется на секторы, классы, подклассы, группы и подгруппы. Если патент охватывает несколько технологических областей, то он назначается к первому индикатору кода патента. Восьмое издание IPC, которое вошло в силу 1 января 2006, разделяло технологии на 8 секторов, 22 подгруппы и приблизительно 70000 отдельных видов деятельности [10]. Базовыми секторами являются: А – человеческие потребности; В – выполнение операций; транспортировка; С – химия; металлургия; D – текстиль, бумага; Е – строительство; F – механическая инженерия; освещение; теплоснабжение; вооружение; взрывчатые вещества; G – физика; Н – электроэнергетика.

Как видно из приведенного перечня, международная патентная классификация учитывает изобретения в самых различных областях и в весьма разнообразных действиях и процессах. Например, в группу транспортировка попала как космонавтика, так и операции или устройства для открывания или закрывания бутылок, банок или иных сосудов, и т.д.

Наконец, еще одним важным преимуществом статистической базы международной патентной классификации является то, что она сделала возможным соединение статистики по патентам, размещенным в опреде-

ленных классах международной патентной классификации в различных технологических областях. И ключевой для оценки инновационной активности экономических субъектов являются отрасли (сектора) высоких технологий. При этом для анализа принимаются только страны с количеством высокотехнологичных патентных заявлений более 100 на миллион человек [1, с. 169-170]. При этом совокупность высоко технологичных патентных заявлений делится на 6 групп: авиация (AVI); компьютерные и автоматические бизнес инструменты (CAB); коммуникационные технологии (СТЕ); лазеры (LSR); микроорганизмы и генная инженерия (MGE); полупроводники (SMC).

Если считать только страны со 100 и более заявлениями в ЕПО, то, согласно статистике в каждой стране ЕС 35 % или даже более процентов патентов сконцентрировано в группе коммуникационных технологий. Затем идут сектор «микроорганизмы и генная инженерия» и «компьютерные и автоматические бизнес инструменты».

Необходимость более широкого учета данных патентной статистики обусловлена тем, что она дает широкую основу для компаративистского анализа со всеми странами мира.

Однако, как уже отмечалось, патентная статистика обладает рядом недостатков, поэтому для получения более полной картины инновационной активности в отдельных странах и регионах, ее данные должны быть объединены с другими научными и технологическими индикаторами. Исследования подобного рода занимаются различные институты. В частности, оценка взаимосвязи и корреляции показателей деятельности по видам экономической активности (NACE – аббревиатура от французского названия «Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne») и патентной статистики (IPC-NACE correspondance) регулярно проводится в Карлсрухе в Германии (Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research in Karlsruhe [12]). Другой распространенной системой корреспондирования информации в сфере инновационной активности является соотнесение данных о патентах в соответствии с секторами NACE и в соответствии с Международной Стандартной классификацией промышленности (ISIC – International Standard Industrial Classification) (ISIC-NACE correspondance), которая осуществляется в рамках Евростата [1, с. 222-223].

Отсутствие адекватных современным требованиям экономического развития концептуальных подходов к формированию стратегии инновационного развития, а также методики оценки уровня инновационного развития различных хозяйствующих субъектов, является одним из факторов, обуславливающих медленные темпы развития инновационной деятельности отечественной экономики.

Создание комплексной модели оценки результатов инновационного развития, позволяющей сочетать как качественные, так и количественные оценки, могло бы иметь большое теоретическое и практическое значение для разработки региональной инновационной политики, повысить эффективность управления экономикой и достижение высоких социально-экономических результатов.

Список литературы:

1. Science, technology and innovation in Europe. Statistical books. Eurostat. 2008.
2. <http://www.epo.org/patents/patent-information/business/stats/faq.html>.
3. <http://www.epo.org>.
4. <http://www.uspto.gov>.
5. <http://www.jpo.go.jp>.
6. OECD triadic patent families, OECD, 2004.
7. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136250,0_45572555 & dad=portal&schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136250,0_45572555&dad=portal&schema=PORTAL) under Science and Technology / Patent statistics / Patent applications to EPO by priority year.
8. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136250,0_5572555 & dad=portal&schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136250,0_5572555&dad=portal&schema=PORTAL) under Science and Technology / Patent statistics / Patents granted by the USPTO by priority year.
9. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136250,0_45572555 & dad=portal& schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136250,0_45572555&dad=portal&schema=PORTAL) under Science and Technology Patent statistics / Triadic patent families by earliest priority year.
10. International Patent Classification, 7th edition, 2000.
11. <http://www.wipo.int>.
12. <http://www.isi.fraunhofer.de>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end at the bottom, and the top features a horizontal bar with a circular end on the right.

Секция 5

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

УПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИЕЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

© Александровский С.В.♦

Нижегородский филиал Государственного университета – Высшей школы экономики, г. Нижний Новгород

В работе представлены результаты исследований условий перехода российской экономики на инновационный тип развития и управления модернизацией экономики на региональном уровне, на основании которых определена роль государства и бизнеса в процессе развития современного российского общества, а также сформулированы проблемы, цели и задачи управления модернизацией региональной экономики.

Переживая последствия мирового финансового кризиса, Россия продолжает следовать намеченным приоритетам, среди которых основными являются инвестиции в человеческий капитал, развитие образования, науки, здравоохранения, создание национальной инновационной системы, модернизация экономики, развитие ее новых конкурентоспособных секторов в высокотехнологических сферах экономики знаний, реконструкция и расширение производственной, социальной и финансовой инфраструктуры [3].

Следуя заданному курсу развития, Россия сможет осуществить переход национальной экономики с инерционного энерго-сырьевого на инновационный путь развития. Главным отличием инновационного типа развития от инерционного и энерго-сырьевого является опережающий рост инвестиций. Инвестиции в науку, образование, знания и инновации создают основу будущего инновационного прорыва. Такой сценарий развития контрастирует с традиционным для России экстенсивным путем освоения существующей ресурсной базы, характеристики которой снижаются по количественным и качественным показателям, что создает угрозу устойчивости развития национальной экономики.

Устойчивое экономическое развитие на основе передовых технологий составляет основу инновационного пути развития и обеспечивается концентрацией усилий всех заинтересованных сторон на решении таких ключевых проблем как мотивация к инновационному поведению и повышение эффективности экономики на основе производительности труда. Формирование технологической основы перехода на инновационный тип развития является основной задачей модернизации экономики. За счет мобилизации активности российских регионов в процессе модернизации и

♦ Преподаватель кафедры Маркетинга

повышения эффективности использования региональных факторов производства возможно провести необходимые социально-экономические преобразования, с одной стороны, позволяющие значительно увеличить ВВП, а с другой – провести комплекс мер по снижению уровня бедности, тем самым снизив уровень социальной напряженности, что также закреплено в концепции развития [4].

В этой связи эффективное управление модернизацией на уровне регионов сегодня становится приоритетной задачей федерального и регионального правительств в контексте реализации стратегии долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года.

В процессе перехода важная роль отводится бизнесу, который выполняет роли производителя, проводника и потребителя инноваций одновременно. Инновации составляют основу модернизации экономики, а обеспечение трансферта инноваций в реальный рынок является необходимым условием перехода на инновационный тип экономического развития.

По результатам всероссийских исследований, проводимых Ассоциацией Менеджеров, представители государства, бизнеса и общественности сходятся во мнении, что бизнесу принадлежат приоритетная роль в модернизации, обеспечении инновативности и развитии (более 80 % опрошенных) современного российского общества. Государству, по мнению опрошенных, следует сосредоточить свои усилия на выполнение мобилизующей, охранительной, организующей и стабилизирующей функций развития (более 70 % опрошенных). Таким образом, ключевым элементом процесса модернизации региональной экономики становятся предпринимательские структуры, которые при должной поддержке государства на начальном этапе, а также в условиях непрерывного развития инфраструктуры региона, создадут основу для успешного перехода на инновационный тип развития экономики [2].

Главной целью модернизации региональной экономики является повышение эффективности использования региональных факторов производства, что позволит наращивать экономический потенциал региона и обеспечивать непрерывность инновационного развития.

Реализация управленческих функций планирования, организации, контроля и мотивации в комплексе мер по модернизации экономики региона должна базироваться на выстраивании системы эффективного взаимодействия заинтересованных сторон в форме государственно-частного, а также межфирменного партнерства, что в значительной степени увеличит число внедряемых инновационных решений, ускорит процесс коммерциализации инноваций, и будет способствовать устойчивому росту ВРП.

Для эффективного управления модернизацией необходима система комплексной оценки направлений инновационного развития, а также предпочтительных форм интеграции (рис. 1).



Рис. 1. Общая схема оценки уровня инновационного развития региона и вариантов интеграции

Как показывают результаты исследований, интеграция региональных предприятий и организаций оказывает положительное влияние на развитие экономики региона, поскольку облегчает коммерциализацию идей за счет получения доступа к необходимым ресурсам, обмену знаниями и эффекту масштаба [1, 5]. Для ускорения процессов межфирменной интеграции необходимо сформировать комплекс стимулирующих мер фискального и нормативно-правового характера.

В процессе взаимодействия компаний происходит модернизация не только технологической, но также продуктовой и процессной составляющих организации. Малые и средние компании, которые более склонны к внедрению инновационных решений, поэтому для них процесс модернизации будет более легким, по сравнению с крупными компаниями. В то же время интеграция с крупным бизнесом позволит малым и средним компаниям не снижать темпов собственного развития [5].

Анализ зарубежного опыта управления модернизацией показывает, что ведущая роль государства в этой сфере определяется преимущественно глубиной и качеством решения следующих задач:

1. Повышение заинтересованности предпринимательских структур в научных и технологических знаниях, за счет внедрения комплекса стимулирующих мер к инновациям и росту инновационного потенциала;
2. Организация производства новых знаний, создающих основу долгосрочного развития;
3. Создание условий и механизмов для трансфера инновационных идей в реальный рынок;

4. Формирование институциональной среды, обеспечивающей эффективное взаимодействие науки, общественности и бизнеса
5. Поддержание баланса между конкуренцией и кооперацией в деловой среде при создании новых знаний, технологий и продуктов;
6. Создание условий для повышения образовательного уровня менеджмента региональных предприятий.

Таким образом, в процессе управления модернизацией экономики региона государство создает необходимые условия, а бизнес осуществляет коммерциализацию инновационных решений. Проблема заключается в том, что на первоначальном этапе необходим импульс для активного участия бизнеса в процессе модернизации. И этот импульс должно сообщить государство, используя налоговые, нормативно-правовые, образовательные и информационные рычаги. Только в этом случае процесс модернизации будет проходить успешно в установленные сроки и с ожидаемой результативностью.

Список литературы:

1. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы: пер.с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
2. Национальный доклад «Бизнес и общественное развитие России: проблемы и перспективы» / Под общей ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация Менеджеров, 2006. – 58 с.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.
4. Концепция стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации.
5. De Mel S., McKenzie D., Woodruff C. Innovative Firms or Innovative Owners? Determinants of Innovation in Micro, and Medium Enterprises / The World Bank Development Research Group, 2009.

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© Галачиева С.В.[♦], Сабанчиев А.Х.[♦]

Институт информатики и проблем регионального управления
КБНЦ РАН, г. Нальчик

В представленной статье обоснованы общие и отличительные черты региональной экономической политики, стратегии развития региональной экономики и стратегического плана развития региона.

[♦] Кандидат экономических наук, доцент

Под регионом обычно понимают часть территории РФ, обладающую общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Сложность регулирования этой территориальной зоны обусловлена необходимостью сбалансирования воспроизводственных связей двух видов – территориальных и отраслевых. Проблема регулирования производства усложняется также наличием двух форм собственности – государственной и частной.

Региональная экономика исследуется, как правило, в трех аспектах:

- административно-хозяйственном, в соответствии с которым любая административная территория (город, область, край, автономия, или крупный экономический район) отождествляется с экономическим регионом;
- экономико-географическом, в соответствии с которым под регионом понимается крупная территория с более или менее однородными условиями и характерной направленностью производительных сил;
- воспроизводственном, который образование и развитие регионов объясняет особенностями территориальных форм движения стоимости производимых продукции и услуг внутри и межрегиональными пропорциями воспроизводственного процесса в территориальных системах.

Однако, перечисленные подходы оставляют в стороне главный признак региона – его обусловленность региональными производственными отношениями. Поэтому более точным, на наш взгляд, является определение экономического региона как хозяйственной территории, в границах которой происходит согласование отраслевого и территориального развития и формируются региональные производственные отношения по созданию совокупного продукта и услуг для удовлетворения потребностей региона и народного хозяйства страны.

Гранберг А.Г. рассматривает регион как квазигосударство, квазирынок, а также квазикорпорацию. Регион как квазикорпорация представляет собой крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. В этом качестве регионы становятся участниками конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг, капитала. Регион как экономический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями. Размещение штаб-квартир и филиалов корпораций, их механизмы ценообразования, распределения рабочих мест и заказов, трансфертов доходов, уплаты налогов и т.д. оказывают сильное влияние на экономическое положение регионов. В не меньшей степени, чем современные корпорации, регионы обладают значительным ресурсным потенциалом для саморазвития. Все это даёт возможность «модифицированного переноса» технологии стратегического планирования пред-

приятий в область разработки стратегии развития региона. Это первая особенность стратегий региона и его других стратегических документов.

В иерархической системе национального хозяйства регион занимает «срединное место», а предприятие – базовый, нижний уровень управления национальным хозяйством. Чем выше уровень иерархии системы, тем выше уровень его обобщенного описания. Из этого следует, что по сравнению со стратегией базовых структур (предприятий, компаний, концернов и т.д.) стратегии региона должны разрабатываться в более обобщенном виде. Это вторая особенность стратегий региона.

Стратегические планы являются в основном индикативными (рекомендательными). Однако те части планов, которые адресованы государственному сектору, определяют размещения важнейших объектов инфраструктуры, условия охраны природной среды и т.п., имеют обязательный характер. В целом план представляет собой форму консенсуса, согласования интересов многих экономических и социальных объектов.

Сочетание в региональном плане индикативных и обязательных начал – третья особенность региональных стратегических документов, в том числе стратегий развития промышленности. Эта особенность региональных стратегических решений делает весьма актуальной задачу их претворения в жизнь.

В последнее время стали появляться убедительные факты значительных сбоев в реализации системы стратегического планирования. Основная причина состоит в том, что план не вызывает доверия у тех, кто должен им пользоваться, так как он разрабатывается без участия линейного руководства. Для исправления ситуации необходимо разделить ответственность между центром и линейными менеджерами.

Центр должен заниматься такими проблемами, как балансировка бизнес – портфеля, перераспределение инвестиций, развитие общих функций, поддержка единства компании и другими направлениями развития, которые могут быть решены только на общекорпоративном уровне. С другой стороны, руководители подразделений более компетентны в вопросах курируемых или рынков и продуктов и должно нести свою долю ответственности за результаты бизнеса. Принцип распределения стратегической ответственности, децентрализация корпораций и развитие внутреннего предпринимательства составляет содержание открытой модели стратегического управления. Авторитарному управлению соответствовала закрытая модель стратегического менеджмента. Для нее был характерен абсолютный централизм и секретность стратегии.

Итак, современный подход к формированию стратегического плана означает следующее: этот процесс является взаимным, т.е. стратегическое планирование выполняет связующую роль с высшим руководством, принимающим окончательное решение; в планировании обязаны активно

участвовать линейные руководители; высшее руководство создает предпосылки для успешной работы людей, но при этом имеет ряд собственных задач.

Построение и обсуждение планов должно осуществляться с участием его непосредственных исполнителей, что способствует урегулированию конфликтов и расширению делового сотрудничества для достижения общих целей.

Успех стратегического плана и его выполнения зависит от конструктивного взаимодействия руководителей всех уровней. Из этого следует, что при принятии стратегических региональных решений, по крайней мере, в той их части, которая является индикативной, необходимо активно привлекать руководство предприятий и организаций, которых эти решения касаются, а также высшее руководство государственных предприятий. Это четвёртая особенность стратегии развития региона и его промышленности.

Пятая особенность обусловлена действием региональных политик, которые являются частью государственного регулирования и представляют собой комплекс законодательных, административных и экономических мероприятий, способствующих наиболее рациональному размещению производительных сил и выравниванию уровня жизни народа.

С точки зрения И.А. Родионовой, основная цель региональной политики должна состоять в устранении регионального неравенства, т.е. различия в доходах и уровне жизни жителей разных регионов, что обусловлено многими факторами, в том числе уровнем развития производительных сил, природными особенностями данной территории, его экономико-географическим положением, навыками и обычаями населения и т.п.

Совпадение экономического регионального неравенства с политическими, религиозными, этническими проблемами может привести угрозу территориальной целостности страны.

Субъекты региональной политики – организационные структуры, уполномоченные проводить экономическую политику в отношении регионов. При этом различают государственную региональную политику, проводимую федеральными органами власти и государственную политику региональных властей. Последняя и является в полной мере «политикой регионов».

Суть федеральной региональной политики – различное отношение к разным регионам. Ее цель – частичное перераспределение ресурсов между регионами, оптимизация территориальной структуры общества. «Политика регионов» включает весь спектр доступных региональным властям методов воздействия на свою территорию и направлена на общее развитие регионов. Цель ее – сглаживание наиболее острых экономических и социальных диспропорций между отдельными регионами (районами) страны.

К методам проведения региональной политики относятся: выделение нуждающихся районов, реанимация депрессивных районов, стимулирующая политика, компенсирующая политика.

Стимулирующая политика предполагает инфраструктурную и информационную подготовку территории для новых видов деятельности. Именно это «ветвь» региональной политики теснее других связана со стратегическим планированием развития региона, в том числе промышленности.

Компенсирующая политика использует те же средства для смягчения социальных диспропорций в уровне и качестве жизни народа.

Со стратегией развития региона также тесно связана негосударственная региональная экономическая политика. Ее могут проводить межрегиональные ассоциации, органы местного самоуправления, иностранные государства и их объединения, а также международные финансовые организации, финансовые, производственные компании и банки, их объединения и ассоциации.

Основными направлениями региональной политики являются налоговая, бюджетная, ценовая, инвестиционная, структурная, институциональная и социальная политика.

Налоговая политика состоит в установлении определенных налоговых платежей и предоставлении налоговых льгот.

Бюджетная политика включает механизмы формирования и использования государственных финансовых ресурсов, их перераспределения между отраслями и регионами. Просматривается связи с региональными стратегиями.

Ценовая (тарифная) политика регулирует цены и тарифы на уровне регионов.

Инвестиционная политика включает меры по привлечению инвестиционных средств и поддержке инвестиционной активности регионов, их субъектов хозяйствования, а также методы распределения капиталовложений.

Структурная политика характеризует систему мер по поддержке и развитию тех или иных отраслей экономики, что естественно, оказывает сильное влияние на региональную стратегию развития промышленности.

Социальная политика призвана улучшить социальное положение и качество жизни населения, состояние окружающей среды за счет стабилизации экономики и стимулирования производства, обеспечения нормального уровня жизни и увеличения доходов населения, развития рынка труда и обеспечения занятости населения, социальной защиты и т.д.

Промышленная политика рассматривается как проекция национальных целей экономического развития на индустриальную сферу, приводящая их в систему приоритетов в распределении производственных ресурсов, и механизмы реализации этих приоритетов.

Направления развития промышленности региона, содержащиеся в региональной политике детализируются в стратегии ее развития. На наш взгляд, принципиальное различие между промышленной политикой и стратегией заключается в том, что первая содержит регулирующие меры воздействия на промышленность, а вторая – преобразующие меры для промышленности в «русле», намеченном политикой. «Русло» развития промышленности региона обозначается так, чтобы не мешать инициативе регионального руководства, которое лучше центра знает свои проблемы. От промышленной политики региона требуется не только правильно обозначать это «русло» (основные направления развития региона), но и создавать эффективные механизмы стимулирования реализации политики с помощью стратегии и стратегического плана развития региона. Цели и направления развития промышленности региона содержит и стратегия. Следовательно, важно не дублировать их в промышленной политике и стратегии, а с разной степенью обобщения задавать. Тогда будет возможна более эффективная детализация направлений развития, намеченных в промышленной политике, стратегических планах и стратегиях развития региона.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ)

© Зайлов А.С.♦, Такбаев А.А.♦

Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
Кабардино-Балкарская государственная академия им. В.М. Кокова,
г. Нальчик

В представленной статье проводится анализ ведущих отраслей экономики региона, а также рассматриваются источники формирования конкурентных преимуществ экономики Кабардино-Балкарской республики.

Основу для реализации конкурентных преимуществ Кабардино-Балкарии и определенные предпосылки для динамичного развития с нашей точки зрения имеют следующие виды деятельности:

- в сельском хозяйстве – мясное и молочное направления животноводства, овцеводство (производство мяса и шерсти), коневодство, производство пшеницы, кукурузы, подсолнечника, кормов, плодов и овощей, виноградарство, производство меда, орехов;

♦ Аспирант

- промышленность строительных материалов;
- туристско-рекреационный комплекс и курорты;
- топливно-энергетический комплекс (в частности, гидроэнергетика);
- легкая и пищевая отрасли промышленности.

Основными аргументами в пользу необходимости развития обозначенных видов деятельности являются следующие.

Во-первых, развитие указанных видов деятельности может быть обеспечено конкурентными преимуществами, которыми обладает республика на данном этапе.

Во-вторых, они являются стратегически важными для самодостаточно развития региона с точки зрения обеспечения соответствующего качества жизни населения, нормальной деятельности на территории региона хозяйствующих субъектов, формирования положительного имиджа региона.

В-третьих, тяжелое финансовое положение на предприятиях этих отраслей сложилось по ряду причин, большинство из которых является объективными (разрыв межхозяйственных связей, резкий рост цен на энергоносители, диспаритет цен в промышленности и сельском хозяйстве, отсутствие госзаказов на продукцию этих производств и ряд других причин).

В-четвертых, утрата названных видов деятельности приведет к потере уникальности и самобытности экономики Кабардино-Балкарии. В этом случае наши соседи – конкуренты используют эту возможность и опережат нас в этих направлениях, конкурентные преимущества могут обернуться недостатками.

В-пятых, в дореформенный период предприятия указанных видов деятельности демонстрировали высокие показатели развития за счет использования местных ресурсов. И в настоящее время частично сохранились производственные мощности, специалисты, которые могут оказать помощь в их возрождении.

В-шестых, эти виды деятельности можно назвать взаимосвязанными, развитие одной из них может стимулировать другие.

В настоящее время в сельском хозяйстве наметились положительные сдвиги, обусловленные повышением внимания государственных (федеральных и республиканских) органов власти к данной отрасли. Правительство Российской Федерации и Кабардино-Балкарской Республики осуществляют комплекс мер государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей, среди которых субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам, полученным на строительство и модернизацию животноводческих комплексов, закупку и содержание племенного поголовья сельскохозяйственных животных, по кредитам и займам, полученным на развитие производства сельскохозяйственной продукции личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств и создаваемых ими сельскохозяйственными потребительскими кооперативами,

стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе, субсидии на развитие элитного семеноводства и другие.

Всего программой социально-экономического развития Кабардино-Балкарской Республики на 2007-2011 годы на развитие агропромышленного комплекса было запланировано направить 16012,07 млн. руб., из которых 2743,88 – из федерального бюджета, 1476,49 – республиканского бюджета КБР, 40,0 – муниципальных бюджетов, 11621,7 – за счет других источников финансирования.

С начала реализации Национального проекта «Развитие АПК» выдано 4662 кредита на общую сумму 1,9 млрд. руб. Реализация Приоритетного Национального проекта «Развитие АПК» позволила существенно увеличить поголовье крупного рогатого скота, овец и коз. Однако по основным показателям развития животноводства еще не достигнут дореформенный уровень.

Несмотря на то, что в настоящее время повысилось внимание к развитию агропромышленного комплекса, недостатком предпринимаемых мер является отсутствие комплексного подхода к решению проблем в этой стратегически важной отрасли. К примеру, в программу социально-экономического развития Кабардино-Балкарской Республики на 2007-2011 годы не включены мероприятия, направленных на создание и развитие мясоперерабатывающих предприятий.

В российских регионах существует практика государственной поддержки агропромышленных комплексов. К примеру, в Нижегородской области разработана программа помощи личным подсобным и фермерским хозяйствам, в рамках которой в регионе созданы и функционируют межрайонные мясоперерабатывающие комплексы. Преимуществом таких комплексов является ликвидация большого числа посредников на пути движения сельхозпродукции, что позволило снизить цены на мясную продукцию.

Республика является одним из старейших рекреационных регионов. Благодаря своеобразному сочетанию природно-климатических условий с ценными природными ресурсами, многообразию и контрастности ландшафтов в республике было сформировано развитое курортно-рекреационное хозяйство. Республика занимала 3-е место (после Краснодарского и Ставропольского краев) в стране по числу отдыхающих всех категорий.

В Кабардино-Балкарии есть все предпосылки для развития разнообразных форм отдыха и оздоровления и вхождения в число лучших туристско-рекреационных комплексов и курортных центров страны. Имеются привлекательные для туристов и отдыхающих территории, возникшие под влиянием благоприятных природных факторов. Они и представляют собой важные преимущества нашей территории, способные обеспечить республике выгодное положение на рынке, т.е. конкурентное преимущество.

В процессе перехода экономики на рыночные условия курортно-рекреационное хозяйство утратило часть своего потенциала. Пострадала материальная база рекреационных учреждений, снизилось качество предоставляемых услуг, отрасль стала неконкурентоспособной. Этому способствовало падение спроса на услуги рекреационного характера, обусловленное падением платежеспособного спроса населения, имевшим место в масштабах всей страны. Также повлияли близость вооруженных конфликтов и события в г. Нальчике, произошедшие в октябре 2005 года.

Уровень предоставляемых отраслью услуг стал в настоящее время отставать от современных требований. В связи с этим учреждения и предприятия данной отрасли загружены недостаточно.

Несмотря на создавшееся положение, туристско-рекреационный комплекс и курорты республики, базирующиеся на природно-ресурсных преимуществах региона, остаются одной из крупных и перспективных составных частей экономического потенциала республики. При существующей экономической ситуации в регионе собственных сил для создания конкурентоспособного продукта в туристско-рекреационной отрасли недостаточно. Необходима поддержка со стороны государства как на региональном, так и на федеральном уровнях.

Наряду с этим должны быть привлечены и средства частного бизнеса. Совместная эффективная работа частного сектора и государства будет содействовать динамичному развитию туристско-рекреационной отрасли. Их взаимодействие не только усилит потенциал туристско-рекреационного комплекса, но и предотвратит ее стихийное развитие. Это позволит улучшить экологическую обстановку в регионе.

Реализация мер в развитии туристско-рекреационного комплекса, строительство курортно-рекреационных объектов окажут стимулирующее воздействие на стройиндустрию, широкое развитие получают торговля и сфера услуг, агропромышленный комплекс, востребованы будут результаты труда народных ремесленников и т.д., будет постепенно формироваться соответствующая инфраструктурная сеть.

Важное значение для социально-экономического развития республики имеет топливно-энергетический комплекс. Республика располагает запасами гидроресурсов, имеются запасы угля, нефти, которые могут стать основой для развития топливно-энергетического комплекса. Наличие на территории республики горных рек определяет преимущественное развитие гидроэнергетики за счет строительства собственных ГЭС.

Гидроэнергетический потенциал горных рек республики оценивается в 18,7 млрд. кВт/час. В настоящее время электроэнергетическая система республики представлена пятью действующими гидроэлектростанциями и двумя теплоэлектростанциями, суммарной установленной мощностью 112,2 МВт. Собственная выработка составляет 30 процентов от общего

потребления электроэнергии. Остальную часть потребляемой электроэнергии республика получает из соседних регионов: Ставропольская, Невинномысская и Новочеркасская ГРЭС, Дагестан и др.

Развитие гидроэнергетики является одним из приоритетов государственной политики в регионе, что обусловлено стратегической важностью развития гидроэнергетики для развития Кабардино-Балкарии и высоким гидроэнергетическим потенциалом республики:

- развитие топливно-энергетического комплекса в Кабардино-Балкарской Республике включено в перечень мероприятий, направленных на устранение инфраструктурных ограничений развития экономики региона в рамках принятого Правительством Российской Федерации Постановления от 14 января 2008 года № 10 «О Федеральной целевой программе «Юг России (2008-2012 гг.)»;
- Правительством Кабардино-Балкарской Республики принято Постановление от 22 ноября 2007 года № 299-ПП «О концепции развития топливно-энергетического комплекса в Кабардино-Балкарской Республике на 2008-2012 годы».

В случае реализации программ строительства гидроэнергетических станций Кабардино-Балкария сможет не только обеспечить свои потребности и значительно снизить тарифы на электроэнергию, но и продавать энергию соседним регионам.

Обеспеченность республики собственными электроэнергетическими ресурсами может стать одним из существенных источников пополнения бюджета республики. Каждая введенная в эксплуатацию гидроэлектростанция может сыграть роль «точки роста» экономики региона на территории своего расположения. Вокруг нее могут возникнуть новые производства, сформироваться современная инфраструктура, получит развитие предпринимательская деятельность, будут созданы новые рабочие места. Производство энергоресурсов в республике позволит приблизить генерирующих энергию поставщиков к производителям, разгрузить энергосети и обеспечить более стабильное и дешевое энергообеспечение предприятий.

Развитие выделенных выше видов деятельности обеспечит синергический эффект в экономике за счет их взаимного влияния, совместной реализации конкурентных преимуществ региона. Формирование подобных комплексов взаимосвязанных отраслей, сочетающих в себе принципы формирования территориально-производственных комплексов и кластеров, характеризующихся производственной кооперацией, специализацией и комбинированием, позволит усилить и развить имеющиеся преимущества в регионе, а также сформировать новые. При этом возможно уникальное сочетание преимуществ, которое будет отличать его от конкурентов. Прочная конкурентная позиция региона будет складываться «в результате кумуляции положительных факторов в многочисленных областях деятельности».

Очевидной является необходимость учета развития взаимосвязанных отраслей при разработке комплексных планов социально-экономического развития региона на долгосрочный период.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Круг Э.А.*

Хабаровская государственная академия экономики и права,
г. Хабаровск

В статье рассматриваются этапы развития предприятий розничной торговли в Российской Федерации. Особое внимание уделяется развитию сетевой торговли.

В истории нашей страны торговля играла и играет огромную роль в становлении экономики и государственности, при выходе России на мировой рынок.

Торговля представляет собой ведущую отрасль, расположенную на границе сферы производства и потребления. Иногда торговлю называют барометром экономического развития страны. В ней отражаются тенденции развития производства и потребления. Это обусловлено тем, что свыше 90 % товаров доводится населению через торговлю. Поэтому увеличение производства товаров, развитие торговых предприятий и бытового обслуживания рассматриваются во взаимосвязи [1].

Являясь частью экономического потенциала страны, торговля представляет собой благоприятное поле для применения достижений научно-технического прогресса и эффективной организации труда в стране.

За первые три пятилетки (1928-1940 гг.) розничный товарооборот в текущих ценах вырос в 15,6 раз, в сопоставимых – только в 3,2 раза. В последние три пятилетки план был выполнен на две трети. Рублю приобрел название «деревянный», за многими товарами приходилось записываться в очередь, ждать которую приходилось не только месяцами, но и годами.

Продукты превращались в товар планом, который выполнялся любой ценой, прежде всего за счет потребителя, которого абсолютная монополия государства делала беззащитным.

* Старший преподаватель кафедры «Менеджмента», аспирант кафедры Логистики и коммерции

Постоянный дефицит товаров привел к недоверию к торговле среди населения. В ответ на Постановление Верховного Совета СССР от 23.11.1990 г. «О положении в стране» в КГБ был создан штаб по борьбе с экономическим саботажем, в адрес которого стали поступать сотни жалоб о припрятывании дефицитных товаров, преступных спекулятивных сделках, результаты проверок по которым которые не всегда подтверждались. Таким образом, сама жизнь потребовала коренных изменений в торговой сфере. Развитие торговли – это не только следствие, но и условия для развития экономики страны [2].

В развитии розничной торговли прослеживаются следующие этапы:

1. С конца 80 по середину 90 годов на потребительском рынке осуществляли свою деятельность магазины «советских» времен. Те из них, которые имели большие площади стали реализовывать товары в основном методом самообслуживания, многие с государственной формы собственности перешли в частные руки либо в акционерные общества. Обострялась борьба между предпринимателями за крупные универсамы и универмаги.
2. К середине 90-х годов на смену стихийно возникшим оптовым рынкам пришли розничные торговые сети, борьба между которыми на рынке обострилась. Экономический кризис в 1998 году привел к развитию магазинов-дискаунтеров, реализующих товары по сниженным ценам.
3. Начало XXI века охарактеризовалось сокращением неорганизованной торговли и развитием крупных торговых центров и торговых сетей. Если до кризиса 1998 года доля открытых рынков составляла более 50 %, то в посткризисный период к 2003 году она снизилась до 30 %. Несмотря на то, что отрасль розничной торговли оставалась «раздробленной», по мере накопления капитала, для получения экономии от масштаба начинают применяться сетевые технологии, позволяющие получить большие конкурентные преимущества за счет максимизации выручки, получения ценовых скидок на оптовые закупки продукции и у производителей и предложения собственных торговых марок. С 2000 года стало открываться все большее количество торговых центров оказывающих услуги не только по реализации различных товарных групп, но и включающие развлекательные комплексы, рестораны, кафе, дополнительные услуги и т.п.
4. Тенденция проникновения розничных торговых сетей в регионы сформировалась к 2004 году. Развитие которых, стало возможным после того, как компании смогли создать структуры, обеспечивающие региональную экспансию, включая отработку стандартов работы, обеспечение информационно-аналитическими системами,

позволяющие работать с региональными магазинами в реальном режиме времени, и т.д. [3].

5. На современном этапе развития низкие барьеры входа привели к развитию торговых сетей, что превратило конкурентную борьбу среди предприятий розничной торговли в ожесточенную борьбу за покупателей. На современном этапе развития основной проблемой российских розничных торговых сетей можно считать конкуренцию с международными торговыми сетями за регионы.

К середине 2006 года в предпринимательской среде много говорилось об окончании первого этапа региональной экспансии федеральных продовольственных сетей, целью которого было освоение рынков городов миллионщиков, и начале второго этапа – с выходом в более мелкие населенные пункты России. При этом, под федеральной торговой сетью в [4] подразумеваются торговые сети открывшиеся не только в Москве, но и в других областных центрах России и открывающие новые магазины в других областях. Следует отметить, что освоение городов-миллионеров, среди которых первыми оказались Москва и Санкт-Петербург, шло выборочно, многие рынки оказались «неподготовленными» к принятию такого рода предприятий розничной торговли (не было необходимого количества площадей, не оказывалась поддержка от местных властей и т.д.). Региональная экспансия зачастую ограничивалась открытием одного или нескольких магазинов в крупном городе, тогда как местные сети включали десятки торговых точек.

Некоторые сетевики вышли на вторую стадию освоения регионов, миновав первую, так «Самохвал» открывает магазины в Дубне, Коломне, Потвине и Рязани; активно осваивает небольшие города «Копейка», «Пятерочка», «Магнит». Причем закрытие большей части магазинов «Магнит» в Твери и их продажа другим участникам рынка, говорит о том, что данная торговая сеть стремилась скорее занять как можно больше торговых площадей в регионах, чем о повышении рентабельности своего бизнеса.

Если первоначально крупные торговые сети осваивали подмосковный рынок, то на сегодняшний момент они распространяются по всей территории России. Так, сеть «Перекресток» имеет свои магазины в Воронеже, Липецке, Ярославле, Балашихе, Дубне, Подольске, Одинцове и т.д. Продвижению крупных московских сетевиков в регионы способствовал и тот факт, что появились острые проблемы с площадями, подходящими для размещения современных супермаркетов.

Другой перспективный путь развития – поглощение местных сетей, используют далеко не все компании, специализируется в данном направлении например хозинг «Марта», открывающий на приобретенных площадях супермаркеты в Курске, Владимире и городах Владимирской области.

Торговые региональные компании не могут конкурировать с крупными Московскими компаниями в связи с более узким ассортиментом, применением устаревших технологий, отсутствием связи со многими производителями продукции.

В 2006 году многие индивидуальные предприниматели столкнулись с определенными сложностями, т.к. согласно изменению в законодательстве с 1.06.2006 г они потеряли право реализовывать алкогольную продукцию, поэтому возникла необходимость в перерегистрации формы собственности.

По результатам потребительских исследований ACNielsen для представителей более обеспеченных слоев населения посещение гипермаркетов вошло в привычку, в то время, среди потребителей с низким уровнем достатка посещение таких магазинов крайне редко. Примерно четверть опрошенных 26 % совершают покупки в магазинах как современных так и традиционных форматов. Пока магазины традиционных форматов остаются более привычными для основной массы покупателей.

Сложившаяся ситуация в торговой отрасли на фоне бурного развития торговых сетей приводит к сокращению количества мест традиционной торговли. В то же время дискаунтам и мелким торговым точкам легче привлечь внимание покупателей с доходом ниже среднего. Для того чтобы удержать покупателей многие торговые предприятия регулярно проводят дегустации, акции по пропаганде здорового образа жизни, вводят дисконтные программы, расширяют спектр дополнительных услуг и т.д.

Наиболее распространенным методом поощрения российских потребителей являются дисконтные карты. Обычно дисконтную карту либо продают, либо дают потребителю при покупке товара на определенную сумму. Многие ритейлеры шагнули еще дальше. Так, компания «Рамстор» систематически разыгрывает холодильники, машины среди владельцев дисконтных карт, «Патэрсон» мелкую бытовую технику, «Л'Этуаль» преподносят шампанское и конфеты.

Американская «бонусомания» не получила пока широкой поддержки среди российских розничных торговых предприятий. В России в основном пользуется успехом один из разновидностей бонусных проектов – «карта постоянного покупателя». Так, в благовещенских торговых предприятиях: «Мир обуви», «Ив Роше», «В-Лазер» при приобретении товаров на сумму 1000 рублей, покупатель получает карту, срок действия которой один год далее, по мере накопления денежных сумм перекрываются ячейки карты, при заполнении которой покупатель может выбрать приз на определенную сумму или перейти на следующий уровень.

Сложившаяся свобода предпринимательской деятельности должна сопровождаться строгим правовым порядком на рынке. Необходимо развивать рынок, сохраняя плановое регулирование, экономические методы

воздействия, максимально стимулировать хозяйственную самостоятельность предприятий розничной торговли. Важно учитывать дифференциацию спроса, поскольку спрос сегодня определяется наличием качественного, доступного по цене товара. Дефицит товаров, сложившийся во времена советской торговли уступил место дефициту денежных средств у населения.

В России изменились приоритеты потенциального потребителя в связи с сформировавшимся средним классом и увеличением доли высокодоходных покупателей. Цена как конкурентное преимущество отошла на второй план, а значение ассортимента и сложившейся атмосферы в магазине возросло. Покупатели стали более избирательны при покупке товаров.

В регионе активно развиваются торговые сети и крупные торговые центры, которые становятся объектом инвестиций со стороны, например, нефтяных компаний. Так в настоящее время Амурская нефтяная компания имеет собственную розничную торговую сеть «АНК», не связанную с основным производством. По данным экспертных компаний Россия занимает ведущее место по привлекательности новых рынков для розничных инвестиций, следовательно, инвестиционная привлекательность России постоянно увеличивается.

С развитием рыночной экономики в структуре розничной торговли прослеживается рост объема продаж малого бизнеса, как и в последние несколько лет, субъекты малого предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность вне рынков) обеспечили 62 % оборота розничной торговли (в 2006 г. – 52 %, в 2000 г. – 27 %), за счет снижения доли крупных и средних предприятий.

Серьезным фактором, определяющим становление и формирование розничных торговых предприятий на Благовещенском рынке, является развитие оптовых торговых организаций. Предприятия частной формы собственности оптовой торговли занимали доминирующее положение в обеспечении потребительскими товарами и продукцией производственно-технического назначения, на их долю приходилось 84,6 % оборота оптовой торговли (в 2006 г. – 93,8 %).

В экономике России все большую роль играют регионы. Наметившейся в последнее время рост доходов граждан, развитие культуры потребления, отражается и в развитии городской инфраструктуры, создается благоприятный климат для привлечения инвестиций в сферу торговли. Создание крупных форматов торговых организаций становится одной из основных задач местных властей и предпринимателей. Некоторые из таких проектов, отличающиеся новизной и масштабностью успешно претворяются в жизнь и в г. Благовещенске.

Список литературы:

1. Винчук О.Ю., Куприянова Л.К. Организация и технология розничной продажи товаров.

2. Орлов Я. Колесо истории // Современная торговля. – 2008. – № 5. – С. 96-101.
3. Карпова Е.В. Сетевой принцип развития розничной торговли // Современная торговля. – 2006. – № 3. – С. 26-44.
4. Воронина К. Развитие розничной торговли // Современная торговля. – 2007. – № 8. – С. 41-44.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЯМ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

© Кузьмина Ю.Д.*

Пермский государственный университет, г. Пермь

В мире наблюдаются серьезные изменения, связанные с интернационализацией экономик и глобализацией. Эти изменения затрагивают каждый аспект жизни людей и, соответственно, требуют радикального преобразования экономики. На основе анализа современных тенденций развития Европейским союзом была разработана стратегия, учитывающая современные цели развития, включающая программу построения инфраструктуры экономики, построенной на знаниях, внедрения новшеств, реформы экономики, модернизации социального обеспечения и систем образования. Этот курс, предполагающий превращение Союза в конкурентоспособную и динамичную экономическую зону, получил название Лиссабонской стратегии, в рамках которой можно выделить следующие основные положения.

Информационное общество для всех. Переход на экономику, основанную на знаниях, это мощный двигатель для экономического роста, конкурентоспособности и создания рабочих мест. Кроме того, это способствует улучшению качества жизни граждан, улучшению окружающей среды.

Предприятия и граждане должны иметь доступ к недорогим, мирового уровня коммуникационной инфраструктуры и широкому спектру услуг. Каждый гражданин должен иметь навыки, необходимые для жизни и работы в новом информационном обществе. Различные средства доступа к информации должны не допустить изоляции. Информационные технологии могут быть использованы для возобновления городского и регионального развития и поощрения экологически безопасных технологий.

Создание области исследований и инноваций. Учитывая значительную роль, которую играют научные исследования и разработки в обеспечении

* Ассистент кафедры Национальной экономики и экономической безопасности

экономического роста, занятости и социальной сплоченности, необходимо работать в направлении достижения целей, способствующих научно-исследовательской деятельности на национальном уровне. Инновации и идеи должны быть должным образом вознаграждены в рамках новой, основанной на знаниях экономики.

Создание благоприятных условий для создания и развития инновационных предприятий, особенно малых предприятий. Конкурентоспособность и динамичное развитие бизнеса напрямую зависит от регулирования климата, благоприятного для инвестиций, инноваций и предпринимательства. Необходимы дополнительные усилия для снижения издержек ведения бизнеса и устранение излишних бюрократических проволочек, которые являются особенно обременительным для малых предприятий. Учреждения различного рода, национальные правительства и региональные и местные органы власти должны уделять особое внимание влиянию и издержек соблюдения предлагаемых правил, и должны продолжать свой диалог с бизнесом и гражданами.

Экономические реформы в целях полного и полноценного функционирования внутреннего рынка. Цель – заполнить внутренний рынок в определенных секторах, а также улучшить обеспечение интересов бизнеса и потребителей. Справедливая конкуренция и государственное регулирование имеют важное значение для обеспечения процветания предпринимателей и их эффективной деятельности на равных условиях на внутреннем рынке.

Эффективный интегрированный финансовый рынок. Эффективный и прозрачный финансовый рынок содействует росту занятости и более эффективному распределению капитала. Поэтому он играют важнейшую роль в разжигании новых идей, поддержке культуры предпринимательства и расширении доступа и использования новых технологий.

Координационная макроэкономическая политика. Для сохранения макроэкономической стабильности и стимулирования экономического роста и занятости, необходима такая макроэкономическая политика, которая будет способствовать переходу к экономике, основанной на знаниях, которая предполагает более активную роль в структурной политике. Имеющиеся возможности должны использоваться для достижения бюджетной консолидации и в целях повышения качества и устойчивости государственных финансов.

Модернизация социальной модели. Люди – это основной актив и должны быть центром политики. Инвестирование в человеческий капитал и развитие активного и динамичного социального государства имеют решающее значение для экономики, основанной на знаниях, и обеспечения того, чтобы появление этой новой экономики не усугубило существующие социальные проблемы безработицы, социальной изоляции и бедности.

Образование и обучение для жизни и работы в обществе знаний. В области образования и подготовки кадров необходимо приспосабливаться к требованиям общества, основанного на знаниях, и необходимо улучшать уровни и качества занятости. Требуется обучение и подготовка кадров с учетом целевых групп на разных этапах их жизни: молодых людей, безработных взрослых, и тех в сфере занятости, которые находятся под угрозой того, что их навыки в силу быстрых изменений устареют. Этот новый подход должен включать в себя три основных компонента: развитие местных учебных центров, развитие новых базовых навыков, в частности в области информационных технологий, а также повышение прозрачности квалификаций.

Увеличение рабочих мест: развитие активной политики занятости. Необходим новый импульс в области снижения безработицы, в частности:

- повышение занятости и сокращения пробелов в навыках; предоставление услуг по трудоустройству согласно базам данных о рабочих местах и возможностях для обучения; развитие специальных программ, позволяющих безработным заполнять пробелы мастерства;
- поощрение соглашений между социальными партнерами по инновационной деятельности и непрерывного обучения; взаимодополняемость непрерывного обучения и адаптации на основе гибкого регулирования рабочего времени и ротации, а также путем введения награды особо прогрессивными фирмами
- увеличение занятости в сфере услуг, в том числе бытовых услуг.

Модернизация социальной защиты. Современная модель с развитой системой социальной защиты должна лежать в основе перехода к экономике, основанной на знаниях. Эта система должна обеспечить адекватную оплату работы, долгосрочную устойчивость в условиях старения населения, содействие социальной интеграции и равенства, а также предоставление качественных медицинских услуг.

Содействие социальной интеграции. Допущение ситуации, когда люди живут ниже черты бедности и социальной изоляции, является неприемлемым. Новая экономика, основанная на знаниях, открывает огромные возможности для сокращения социальной изоляции, как путем создания экономических условий для большего процветания за счет более высокого уровня экономического роста и занятости, а также открытия новых способов участия в жизни общества.

Применение метода открытой координации в качестве средства расширения наилучшей практики и достижения приближения к основным целям призвано помочь участниками соглашения постепенно развить собственные стратегии и согласовать их между собой.

Таким образом, «тремя опорами» социально-экономического развития «единой Европы» предполагалось сделать экономический рост, социальное сплочение и защиту окружающей среды. Переход к «экономике знаний» должны были обеспечить: проведение политики, отвечающей требованиям информационного общества, и соответствующей политики в области научных исследований и разработок (НИОКР), ускорение структурных реформ и завершение создания единого внутреннего рынка.

В целом стратегия намечала пять групп ключевых целей:

- повышение конкурентоспособности (путем инвестиций в научные исследования и укрепления единого рынка);
- занятость (акцент на создание рабочих мест, улучшение возможностей трудоустройства, инвестиции в человеческие ресурсы);
- совершенствование социальной защиты, пенсионной системы и здравоохранения;
- создание динамичной экономики, основанной на знаниях, обеспечение более высокого и устойчивого экономического роста (через стимулирование инвестиций в новые технологии и развитие инновационного бизнеса).
- улучшение состояния окружающей среды.

Показатели и общая направленность такого рода стратегий может быть использована для определения государственных и региональных приоритетов, построения стратегии социально-экономического развития, выявления дальнейших перспектив реформирования страны и отдельных регионов.

Однако следует отметить, что по прошествии определенного периода времени стало ясно, что Лиссабонская стратегия не реализуется в полной мере. Анализ сложившейся ситуации позволит избежать негативного опыта в становлении собственной стратегии развития и не допустить ошибок в будущем. Проанализировав ход выполнения Лиссабонской стратегии, можно сделать следующие выводы.

Экономический рост оказался значительно ниже ожиданий, которые были сформированы во время принятия стратегии. Страны ЕС не сумели привести в порядок свои государственные финансы. Наблюдался дефицит бюджета. Неспособность стран проводить жесткую фискальную политику создало проблемы в достижении устойчивости госфинансов в целом. Меры по росту зарплаты предприняты были, однако уровень безработицы остался высоким. Остались непроработанными механизмы вовлечения пожилых людей в занятость, программы помощи детям, сокращение разницы в занятости между мужчинами и женщинами.

В рамках стратегии был реализован целый ряд мероприятий по адаптации рабочих и предприятий к новым условиям деятельности. Наблюдалось незначительное увеличение занятых по договорам и занятых непол-

ный рабочий день, при этом перемещение этих категорий людей в постоянные рабочие слишком медленное.

Результаты реализации стратегии в отношении роста производительности также неоднозначны. Общие расходы на НИОКР (R&D) как доля к ВВП увеличилась незначительно. При этом разница в расходах бизнеса на эти цели остается огромной. Следует предпринимать активные меры для увеличения мобильности исследователей и экспертов, чтобы удержать талантливых людей в стране, чтобы улучшить климат для расходов частных компаний на НИОКР, стимулировать создание совместных проектов для проведения R&D (исследования и развитие), для создания компаний по разработке и внедрению продуктов hi-tech.

Был достигнут прогресс с точки зрения выполнения количественных показателей подсоединения домашних хозяйств и школ, правительственных структур к Интернету. Несмотря на то, что стоимость Интернет услуг снижается, во многих странах нет необходимого законодательного обеспечения развития рынка электронной коммуникации. Госрасходы на образование и повышение квалификации (как доля ВВП) сильно варьирует в странах ЕС. Союз страдает от недостатка частных инвестиций, особенно в высшее образование, профессиональное образование и образование взрослых.

Индикаторы социального единства почти не улучшились. Замедление темпов экономического роста еще больше усилило проблему социального единства. Увеличилась долгосрочная безработица. Сложнее стал вход на рынок труда для молодежи, низкоквалифицированных рабочих и других социально чувствительных групп. Риск бедности остается, в основном, неизменным.

Что касается экологических вопросов, то, успех в данной сфере носит смешанный характер. Целевой показатель по объему получаемой энергии из возобновляемых источников не будет достигнут, если члены ЕС не примут дополнительные меры в этом направлении. Другие экологические проблемы – биодиверсификация, низкое качество воздуха, которое оказывает негативное воздействие на здоровье и производительность труда, остаются нерешенными.

Не выполнение большинства показателей Лиссабонской стратегии связано с тем, что многие страны Союза проигнорировали ее, не считая необходимым адаптировать свою политику под общеевропейские требования. Соответственно, возникает угроза того, что реализация стратегии может не выполняться в связи с отсутствием слаженного механизма. Необходим учет последствий реформ, проводимых на различных уровнях, предварительная согласованность и их взаимная увязка, а также четкая постановка ответственности за реализацию стратегии и постановка ясных целевых показателей.

Сейчас во всем мире наблюдается замедление экономического роста в связи с обострением трудностей в мировой экономике. В связи с этим, Лиссабонская стратегия была пересмотрена, и было решено сконцентрироваться на стимулировании экономического роста (в основном путем увеличения финансирования инноваций и поддержки малого и среднего бизнеса) и повышении уровня занятости. Однако, при этом пожертвовали такими важными разделами первого варианта, как решение экологических проблем и реализация социальных программ. Из всего этого напрашивается вывод, что количественные итоговые показатели были неправомерно завышены, тогда как установление реальных целей позволило бы продвигаться на пути их достижения в различных областях без отказа от их многосторонности.

СОСТОЯНИЕ, ФОРМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© Махошев А.Х.♦, Абитов А.А.♦

Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
г. Нальчик

В статье анализируется состояние, формы и направления развития промышленности, на основе применения кластерной политики, как средства для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, негибкости и сговоров между соперниками, которые уменьшают или полностью блокируют благоприятное влияние конкуренции и появление новых фирм.

Для значительной части российских промышленных предприятий до сих пор характерны следующие проблемы:

- увеличение основных производственных фондов было рассчитано на массовое производство без учёта реального платежеспособного спроса;
- централизованное распределение основных производственных фондов привело к тому, что на предприятиях сосредоточена масса оборудования, не установленного, не функционирующего, за которое необходимо начислять амортизационные отчисления (износ) и платить налог на имущество;

♦ Аспирант

- основные производственные фонды физически и морально устарели, находятся в критическом состоянии при среднем сроке службы оборудования свыше 20 лет, что в 4-5 раз выше мировых стандартов;
- исторически сложившиеся высокие материалоемкость и фондоемкость продукции определили инерцию мышления управляющих производством, их неспособность принимать решения в соответствии с требованиями рыночной экономики;
- организационная структура производства не соответствует потребностям рыночной экономики.

Необходимость кардинальных структурных преобразований в промышленности обусловлена также следующими факторами: рост зависимости экономики от конъюнктуры мировых рынков (в частности, сырья), усиление позиций конкурирующего импорта на внутреннем рынке, практическое исчерпание потенциала незадействованных мощностей.

Комплексное и надежное развитие отраслей промышленности возможно в том случае, когда она развивается кластерами. Кластерами называют группы, состоящие из отраслей, зависящих друг от друга. Распространение кластеров стало главной чертой всех высокоразвитых национальных экономик. Например, в Италии около 40 % экспорта приходится на долю кластера отраслей, связанных с пищей, модой или благоустройством жилья. В Швеции свыше 50 % всего экспорта составляет экспорт продукции кластера отраслей, связанных с перевозками металлургией и деревообработкой. В Дании существуют кластеры конкурентоспособных отраслей, связанных с производством товаров для дома (обстановка и хозяйственные товары) и здравоохранения (фармацевтика, витамины, медицинское оборудование и т.д.). В свою очередь кластер отраслей здравоохранения связан с сельскохозяйственным кластером через технологии и требования к сырью.

Взаимосвязанные в кластер отрасли не могут развиваться изолированно друг от друга. Когда формируется кластер, все производства в нем начинают оказывать друг другу взаимную поддержку. Выгода распространяется по всем направлениям связи. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков от потребителей, имеющих контакты с конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера ведут к разработке новых путей в конкуренции и порождают новые возможности.

Кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, негибкости и сговоров между соперниками, которые уменьшают или полностью блокируют благоприятное влияние конкуренции и появление новых фирм.

Наличие кластеров способствует увеличению обмена информации и вероятности появления новых подходов, а также возникновению новых производителей, появляющихся из отраслей – потребителей (поставщиков), из смежных отраслей или же путем отделения.

Факторы, облегчающие движение информации:

- личные взаимоотношения на почве совместной учебы или службы в армии;
- связи, возникающие в научных сообществах или профессиональных ассоциациях;
- связи, обусловленные географической близостью;
- отраслевые ассоциации, обслуживающие кластеры;
- нормы поведения, такие как вера в длительные и прочные взаимоотношения.

Кластер в целом способствует крупным капиталовложениям и специализации. Кластер конкурентоспособных отраслей становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. Он имеет тенденцию разрастаться, так как одна конкурентоспособная отрасль порождает другую. Направление этого роста зависит от структуры самих кластеров, которые различны в разных странах. Так, в Японии прослеживается тенденция развития кластеров по горизонтали, так как признанные японские компании активно пытаются проникнуть в родственные отрасли, чему способствуют природа их целей и склонность к внутренней диверсификации. В Италии кластеры развиваются по вертикали, так как новые компании отделяются для того, чтобы обслуживать еще более специализированные ниши, и начинают заниматься поставками. Смежная диверсификация существующих компании встречается более редко, в процессе развития кластера экономические ресурсы начинают притекать к нему из изолированных отраслей, которые не могут использовать их столь же продуктивно. Таким образом, национальная конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития кластеров отдельных отраслей.

Необходимо учитывать, что фирмы из национальных кластеров имеют различные, иногда даже противоположные цели. Поставщики и покупатели конфликтуют из-за цен и распределения прибыли. Это может негативно повлиять на обмен информацией между ними, так как каждый из них хочет пользоваться ею самостоятельно. Страна достигнет преимуществ там, где национальные особенности способствуют взаимообмену внутри кластеров. Наличие эффективного обмена в отраслях способствует их высокой конкурентоспособности.

Эффективным инструментом выявления прогрессивных звеньев промышленной структуры является метод выявления «точек экономического роста» (на разных уровнях иерархии национального хозяйства). Однако, в литературе неоднозначно трактуют само понятие «точки экономического

роста». Во-первых, под ними понимают самостоятельно действующие предприятия, способные к развитию и полному обеспечению собственных финансовых потребностей (без помощи извне). Во-вторых, – предприятия, имеющие хороший экономический потенциал (базу для развития) и способные его реализовать при внешней финансовой поддержке. Первая интерпретация анализируемого понятия неоправданно жесткая, поэтому будем придерживаться второй его интерпретации. При этом выделяют следующие уровни точек экономического роста:

- территории (как составляющие страны в целом или регионов внутри нее);
- отрасли (более перспективные и менее затратные для конкурентной территории);
- предприятия (базовые для отраслей или просто стабильно функционирующие);
- программы (направленные на экономическую стабилизацию).

Точка роста любой социально-экономической системы – важнейший элемент, развитие которого обеспечивает рост системы в целом. Для региональной промышленности это комплекс взаимосвязанных производств, продукция которых пользуется устойчивым спросом, не только внутри региона, но и за его пределами. На смену концепции равномерного размещения производительных сил в семидесятые годы двадцатого века пришла теория полюсов роста. Ее основоположник, французский экономист Ф. Перу отделил географическое понимание пространства от экономического. Данная теория рассматривает развитие как тенденцию к образованию пространственных концентраций активности и роста с одновременным нарушением сложившегося равновесия между регионами и отраслями.

Будевиль Ж. под региональным полюсом роста понимает набор развивающихся и расширяющихся отраслей, размещенных в урбанизированной зоне и способных вызвать активизацию экономической деятельности во всей зоне своего влияния. В качестве полюсов роста он рассматривает не только совокупность предприятий лидирующей отрасли, но и конкретные территории (населенные пункты), выполняющие в экономике страны или региона функцию источника инноваций и прогресса. Теория полюсов роста получила развитие в работах П. Портье об осях развития. Территории, расположенные между полюсами роста и обеспечивающие транспортную связь, получают дополнительные импульсы роста благодаря увеличению грузопотоков, распространению инноваций, развитию инфраструктуры. Поэтому они превращаются в оси (коридоры) развития, определяющие вместе с полюсами роста пространственный каркас экономического роста большого региона или страны.

Теория о полюсах развития используется во многих странах при разработке стратегий пространственного экономического развития. При этом в основных регионах поляризация происходит в результате модернизации и реструктуризации промышленных и аграрных регионов, создания в них передовых (инновационных) производств вместе с объектами современной производственной и социальной инфраструктуры.

Таким образом, создание на региональном уровне полюсов роста может стать важной причиной развития промышленности. Региональный промышленный комплекс может стать полюсом роста только в том случае, если на ряду с ключевой отраслью промышленная структура региона включает ряд ведущих прогрессивных отраслей с темпами роста, превышающими средненациональные, т.е. необходим эффект мультипликации. Изменения приоритетов развития промышленности региона должны базироваться на стратегии развития, учитывающей специфику региона и наиболее перспективные отрасли, оказывающие формирующее влияние на экономику региона.

Неотъемлемой частью российской промышленности являются процессы интеграции, которые стимулируют создание элементов сетевой экономики, способствуют развитию холдингов, создают благоприятные условия для существования эффективных с точки зрения промышленного развития интегрированных структур, не только вертикального, но и горизонтального типа. Интеграция предприятий служит ускорителем развития крупных компаний корпоративного типа (т.е. компаний имеющих значительное число собственников), способных вкладывать в развитие бизнеса собственные инвестиции. Кондратьев В. отмечает, что «даже ведущие российские корпорации и интегральные бизнес – группы все еще значительно отстают по объемам оборота от крупных зарубежных компании (от германских в среднем 4-6 раз, американских – 10-12 раз), что предполагает в ближайшей перспективе усиление инвестиционной стратегии, направленной на консолидацию и укрупнение российского бизнеса».

В связи с этим представляет интерес выводы о концентрации производства и основной движущей силе развития российского бизнеса, которые сделаны в Меморандуме Всемирного банка (ВБ) об экономическом положении Российской Федерации «От экономики переходного периода к экономике развития». А. Клепач и А. Яковлев, написавшие комментарий к названному докладу, пишут, что в нем отмечается характерный еще для советских времен и сохранившейся до сих пор феномен «большие заводы – маленькие компании». Также признается, что масштабы концентрации производства на российских фирмах вопреки ожиданиям существенно уступают соответствующим показателям в развитых странах. При этом авторы доклада ВБ подчеркивают, что в последние годы горизонтальная интеграция и слияния были основной движущей силой реструктуризации предприятий.

«Именно в расширении круга крупных национальных компаний кроется главный резерв экономического роста и повышения конкурентоспособности, который может стимулировать мощное развитие сектора средних и малых предприятий».

В ходе обсуждения проблем предстоящей реформы российской муниципальной системы также высказываются мнения, что одной из ее важнейших задач является интеграция производственно-технического потенциала региона.

Различают эволюционное и скачкообразное (революционное) развитие промышленности. Эволюционное развитие осуществляется в трех формах: реорганизации, реформирования и реструктуризации.

К революционным преобразованиям относят трансформацию предприятий, т.е. их организационно-экономическое преобразование, при котором меняется состав юридических лиц. Эволюционные формы развития промышленности являются с позиции региона в целом локальными, так как они в большинстве случаев не затрагивают другие звенья региональной структуры. Трансформация же предприятий приводит к изменению производственной структуры промышленности, т.е. является общесистемным преобразованием.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ СФЕРА УСЛУГ

© Махосева С.А.*

Институт информатики и проблем регионального управления
КБНЦ РАН, г. Нальчик

В представленной статье исследуется три проблемы: особенности развития региональной экономики в условиях системных трансформаций и стратегии модернизации, факторы и условия формирования экономической динамики региональных социально-экономических систем и новая архитектура региональных экономик, формируемая сферой услуг.

По мере развития производительных сил и углубления разделения труда услуги превращаются в одну из наиболее активных сфер приложения капитала, рабочей силы и др. ресурсов общества. Сфера услуг становится базовым элементом системы воспроизводства, во многом радикально изменяющим традиционную технологию воспроизводства в социально-экономических системах. Возрастание роли и изменение места сферы

* Кандидат экономических наук

услуг в экономическом, социальном, политическом и др. процессах современных обществ является, очевидно, одной из наиболее заметных тенденций экономического развития второй половины XX-го века. В странах Запада в сфере услуг сегодня сконцентрирован огромный экономический потенциал, воспроизводство рабочей силы, уровень и структура потребления населения, качественные аспекты уровня жизни все более определяются степенью развития сферы услуг в обществе. Но и это не главное. Главное – то, что в результате таких преобразований радикально изменилась сама структура экономик, взгляд на факторы и ресурсы ее развития. Сфера услуг превратилась из побочной второстепенной вспомогательной отрасли и сектора национального хозяйства в основной. По масштабам занятости, производимого продукта, концентрации ресурсов, темпам роста, инновациям она опережает другие отрасли и сектора национального хозяйства. В отраслях услуг концентрация капитала, приток рабочей силы, использование различного рода инноваций осуществляется более высокими темпами, чем в других отраслях национальной экономики. При этом сфера услуг оказывает также и обратное влияние на другие сектора национального хозяйства. Услуги включаются в единый народнохозяйственный процесс не только косвенно, через формирование рабочей силы, обслуживание некоторого производственного процесса, но и непосредственно, как элемент текущих затрат, выступая, с одной стороны, потребителями созданных в материальном производстве продуктов, а с другой – производя для данной сферы новые продукты. Причем эта вторая сторона воспроизводственного процесса оказывается даже более значимой, чем первая.

Однако масштабы концентрации ресурсного потенциала, еще не дают достаточного представления о природе и характере структурных преобразований, которые создали новую хозяйственную архитектуру национальных экономик. Для понимания сути указанных процессов требуется исследование качественной стороны причин, неуклонного расширения хозяйственных функций отраслей услуг и самого расширения данной сферы национальных экономик, требуется выявление закономерностей трансформаций и определение факторов развития сферы услуг. Решение данной задачи повышается для так называемых транзитивных экономик.

В конце XX века страны, ставшие на путь создание рыночной экономики, начали активно формировать национальные сектора услуг. По притоку капитала, материальному и техническому обеспечению, притоку трудовых ресурсов, новым технологиям и проч. этот сектор национальных экономик отличается особым динамизмом, опережал все остальные. К тому же за прошедшее десятилетие этот сектор национальных экономик оказался наиболее развитым. Вместе с тем, несмотря на столь динамичное развитие, по меркам сектор услуг западных экономик, он остается еще

недостаточно конкурентоспособным. Поэтому среди важных задач современного развития данных секторов, как и в целом всего национального хозяйства транзитивных экономик, является разработка механизма взаимодействия и взаимосвязи (связанных с «открытием» национальных сфер услуг притоку западного капитала в связи с вступлением в ВТО) со сферами услуг развитых стран. Есть опасение, что в результате «открытия» (имея в виду неподготовленность институциональной базы для своеобразной защиты) данных сфер, национальные сектора услуг, являющиеся еще достаточно слабыми, будут захвачены и окажутся монополизированными крупными западными транснациональными корпорациями и компаниями и таким образом будет разрушена специфичность данного сектора национального хозяйства, а через него будет оторван из системных связей и целый сегмент национального хозяйства, с соответствующими последствиями для национального хозяйства в целом.

Еще более сложной является проблема развития сфер услуг в региональных хозяйствах. Специфика услуг обязывает к решению проблемы формирования конкурентоспособного национального сектора услуг подходить через их развитие в регионах, т.е. создание эффективных конкурентоспособных региональных секторов услуг. Дело в том, что за исключением нескольких наиболее продвинутых в экономическом отношении регионов, подавляющее большинство региональных хозяйств имеют достаточно примитивные сектора услуг в своих национальных хозяйствах. «Открытие» границ и свободный неограниченный никакими рамками допуск зарубежных компаний в отечественную сферу услуг с неразвитой институциональной, законодательной и проч. инфраструктурой, в которой было бы четко прописано место и роль отечественных производителей и потребителей услуг приведет не только данные сектора, но и в целом региональные хозяйства к привязке, т.е. фактически оторвет их от национального хозяйства.

Формирование конкурентного динамичного рынка услуг для них в некотором смысле – объективная необходимость или – то, что диктуется временем. Дело в том, что наличии у национальной экономики эффективного (динамичного, конкурентоспособного) сектора услуг, представляющего собой основной импульс для развивающейся экономики – есть основная черта современных постиндустриальных хозяйственных систем. Его отсутствие автоматически отбрасывает национальные экономики (а с ними и общества) в прошлое. Поэтому многие национальные правительства стремятся активно способствовать становлению своих национальных секторов услуг. Понятное дело, – поскольку почти полувековой опыт индустриальных стран сформировал своеобразную хозяйственную парадигму и не следовать ей означает вступать в противоречие с магистральным развитием хозяйственной деятельности, – что достижение этой задачи

лежит на пути формирования рынка услуг и формирования рыночных институтов.

Столь же актуальным является формирование эффективных секторов услуг для региональных экономик. Здесь речь идет о так называемых первоочередных задачах связанных с ростом безработицы, разрушением традиционных сфер применения рабочей силы, связанных с материальным производством, расширением сферы производящей «добавленную стоимость». Сфера услуг является специфическим социальным резервуаром, который поглощает высвобождаемую из материального производства рабочую силу.

В этой связи разработка теоретических моделей и практических рекомендаций по развитию сферы услуг региональных экономик непосредственно связана с выявлением закономерностей системных трансформаций и факторов развития сферы услуг. Понятное дело, что как закономерности трансформаций, так и тем более факторы развития сферы услуг в XXI веке оказываются иными, чем в середине и даже конце XX века, не говоря уже об так называемых локальных или страновых особенностях. Каждая страна в этом плане имеет свое специфическое лицо. Отсюда следует, что, не поняв этих национальных и «современных» особенностей нельзя создавать/формировать эффективные модели развития сферы услуг не только на национальном, но и на региональном уровне. С другой стороны, национальная система управления сферой услуг не может быть создана без четких региональных систем. В смысле следует точно оценить не только возможные объемы поглощения капитала, технологий, трудовых ресурсов этой сферой, но и определить основные направления развития самой этой сферы; дать оценку основным закономерностям развития рынка услуг, определить емкость рынка услуг, выявить приоритетные направления его развития (по видам, территориям и отраслям), а также представить модель управления формированием рыночных отношений в сфере услуг и самой сферы услуг.

Среди факторов, способствующих развитию и расширению сферы услуг, помимо расширения и усложнения потребностей, можно выделить следующие:

1. Научно-технический прогресс, т.е. рост объемов основных фондов и повышение технической оснащенности основных секторов национального хозяйства, повышение материального благосостояния людей и улучшение качества их жизни на основе роста общественной производительности труда, отставание роста производительности труда в сфере услуг по сравнению с промышленным производством, развитие новых информационных технологий. Последствиями воздействия этих факторов являются увеличение объемов и разнообразия услуг, рост доли расходов на услуги, рост занятости в сервисном секторе экономики, превращение

сферы услуг в капиталоемкий сектор экономики, глобализация масштабов деятельности предприятий сферы услуг, вовлечение потребителей в деятельность предприятий сферы услуг путем внедрения систем самообслуживания.

2. Экономические факторы: трансформация представления потребителей о товарах (стирание границ между физическими продуктами и услугами), рост общественного разделения труда, увеличение объемов свободного времени у населения, расширение свободы выбора досуговой деятельности, повышение уровня специализации промышленного производства, усиление диверсификации деятельности предприятий, углубление сегментации рынка, развитие новых форм конкуренции, что привело к стиранию различий в сфере производства и реализации физических продуктов и в сфере оказания услуг, росту спроса на различного рода потребительские услуги, развитию систем сервисного сопровождения физических продуктов.

Кроме того, важным экономическим фактором развития сферы услуг является общая глобализация

3. Фактор гармонизации интересов потребителей и производителей заключается в том, что производство услуги опосредуется наличием не только потенциального, но и реализованного спроса, то есть такого спроса, который удовлетворяется в момент производства услуги.

4. Социально-демографические факторы: к ним относятся усложнение тенденций развития общества, процесс старения населения, социально-экономическая эмансипация женщин, усложнение семейных отношений, усиление роли дипломированных специалистов. Данные факторы привели к возникновению и распространению процессов персонификации физических продуктов и услуг, усилению правовых функций государства в регулировании сферы услуг, росту спроса на услуги систем пенсионного и социального обеспечения, здравоохранения и страхования. Наряду с ростом доходов и возрастанием роли досуга отмечается значимость изменения образа жизни и системы ценностей, что обусловлено социально-культурными сдвигами в структуре населения. Начиная с XIX в. отмечается устойчивая тенденция снижения рабочего времени в общем временном балансе населения. Только за последние 30 лет снижение продолжительности рабочего времени в пользу свободного составило 12,5 %. В большинстве развитых стран повышаются темпы роста общественного благосостояния населения. Меняется социальный состав и возрастная структура населения: снижается рождаемость, увеличивается число лиц пенсионного возраста. Социально-демографические изменения приводят к доминированию в жизни общества гедонизма (наслаждения жизнью) и экстраверсии (обращенности во внешний мир через коммуникационный фактор). Для общественного сознания характерна переориентация исполь-

зования свободного времени на потребление услуг как фактор растущего благосостояния.

5. Политико-правовые факторы заключаются в либерализации государственного регулирующего воздействия на экономику в целом и сферу услуг, что способствовало минимизации многих барьеров, препятствующих конкуренции.

6. Институциональные факторы характеризуют степень развитости инфраструктуры рынка – банковской системы, системы страхования, распределительной системы (фондовой биржи для перемещения капиталов и товарных бирж, оптовой торговли продукцией, сырьем и материалами), системы рыночных посредников, обеспечивающих юридические, консультационные, рекламные и другие услуги, а также единого информационного поля, обеспечивающего своевременное перемещение товаров, капиталов и рабочей силы. Эти факторы снижают барьеры вхождения в бизнес и уровень риска предпринимательства.

7. Социально-культурные факторы: культурные различия между странами порождают необходимость учета национальных культурных особенностей и традиций при разработке предложения услуг.

8. Природная среда: ограниченность и дефицитность ресурсов приводят к увеличению традиционных и появлению новых видов услуг, связанных с рациональным использованием ресурсов, охраной здоровья человека и улучшением окружающей среды.

Все вышеприведенные факторы, а также усложнение потребностей являлись причинами революции услуг и вызвали увеличение спроса на различные их виды.

БАЗОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПОСТАВОК МАШИНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

© Олонцев С.О.[♦]

Амурский государственный университет, г. Благовещенск

В настоящей статье представлен механизм совершения внешнеторговых операций по импорту машинно-технической продукции посредниками Амурской области. Автором представлены основные технологии в организации поставок продукции и определена наиболее приоритетная из них с учетом неформальных практик во внешней торговле приграничного региона.

[♦] Ассистент, аспирант

В настоящее время проблемы использования услуг посредников во внешней торговле стали интересовать почти все регионы России, в том числе и те, которые в той или иной мере связаны торгово-экономическими отношениями с Китаем. Одним из таких регионов является Амурская область, где в 2008 году на долю КНР во внешней торговле приходилось 86 % экспортных поступлений и 94 % импортных [1]. Приграничное месторасположение региона определило благоприятные условия для развития челночной торговли в 90-ые и затем более организованного торгово-посреднического предпринимательства, ориентированного уже не столько на внутренний рынок области, сколько на другие регионы страны.

Феномен посредничества для российского потребителя долгое время представлялся негативным явлением. Насколько сегодня оправдано заключение прямых контрактов с производителем и существует ли выигрыш от использования посреднических услуг? Являются ли услуги внешнеторговых посредников «катализатором развития экономики» рассматриваемого региона и страны в целом [3]?

Автор настоящей статьи начинает исследование вышеуказанной проблемы с изучения механизма проведения торгово-посреднических операций. В качестве объекта исследования был выбран наиболее динамично развивающийся сектор внешней торговли области – импорт машинно-технической продукции. Так, согласно статистическим данным объемы ее ввоза в 2007 и 2008 гг. возросли в 3,8 и 5,7 раза (к 2006 г.), и составили в структуре импортных поступлений более 50 % [1].

Особенности механизма совершения посреднических операций для ряда регионов, происходят из различий в неформальных «правилах игры» в анализируемом секторе торговли [2]. В рамках исследования данного механизма автором были выделены несколько базовых технологий, используемых торговыми посредниками при поставках машинно-технической продукции.

Согласно проведенному опросу среди компаний-посредников, ими использовалась технология, заключающаяся в налаживании прямых связей с зарубежным производителем. Более подробно данная технология представлена на рис. 1.

Согласно рис. 1 компания – российский посредник заключает договор купли-продажи со своим клиентом и получает от него предоплату (1). По факту получения предоплаты компания делает заказ на поставку техники либо уже по действующему контракту, либо заключает новый внешнеторговый контракт с заводом-изготовителем и перечисляет предоплату (2). После изготовления завод поставляет технику в пункт отгрузки на границе импортера и осведомляет его об этом (3). Далее посредник перечисляется оставшуюся сумму по контракту, и завод отправляет продукцию на таможенную территорию импортера (4, 5). По предъявлению документов

на товар российский конечный потребитель перечисляет остальную сумму по договору (6). При подтверждении банком о зачислении суммы на расчетный счет посредника, клиент подписывает акт приема передачи, по которому обязуется забрать свой товар со склада продавца (7).

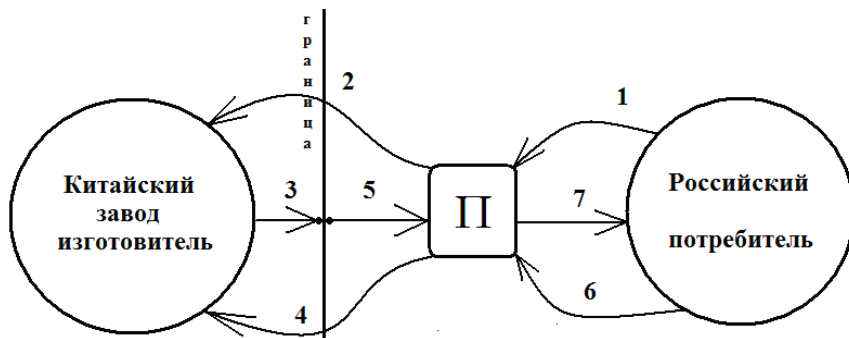


Рис. 1. Технология поставки товара «китайский производитель – российский посредник – российской потребитель»

Нельзя отрицать, что рассмотренная схема поставки продукции действительно могла применяться. Тем не менее, был выявлен ряд примеров, подвергающих сомнению ее повсеместное использование. Так согласно анализу ВЭД одного из посреднических предприятий области, выяснилось, что на нем преобладала иная технология доставки продукции. Вследствие высоких транзакционных издержек от сотрудничества с заводом напрямую, компания осуществляла поставку продукции через китайских посредников. Подробно данная технология представлена на рис. 2.

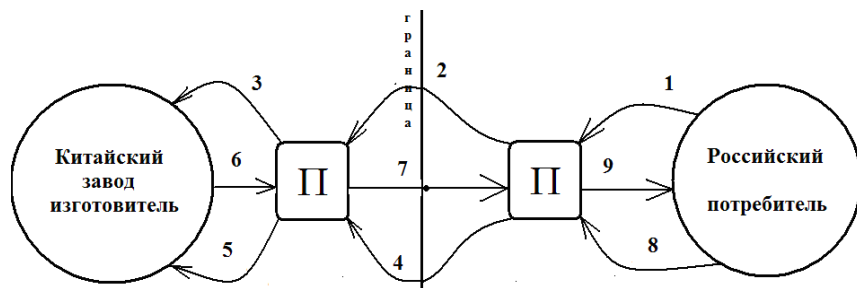


Рис. 2. Технология поставки товара «китайский изготовитель – китайский посредник – российский посредник – российский потребитель»

Согласно рис. 2, российский посредник заключает договор купли-продажи со своим клиентом и получает от него предоплату (1). По факту получения предоплаты компания производит заказ и перечисляет предоп-

лату китайскому посреднику (2). Далее китайский посредник вносит предоплату заводу-изготовителю (3). После выпуска товара на склад готовой продукции, завод-изготовитель оповещает об этом китайского посредника, а он в свою очередь российского посредника. Далее получает от него оплату по контракту (4). Китайский посредник переводит полученную сумму в национальную валюту и перечисляет на завод (5). Продукция доставляется на таможенную отправителя (6). Китайский посредник оформляет экспортную декларацию, и производит отправку продукции на таможенную получателя (7). Далее российский посредник декларирует товар, занимается его таможенным оформлением, после ставит на учет в компетентных органах (если это необходимо) и предоставляет клиенту регистрационные документы (например, паспорт транспортного средства и т.д.). По предъявлению документов на товар клиент перечисляет остальную сумму по договору (8). При подтверждении банка о зачислении суммы на расчетный счет, клиент и российский посредник, подписывают акт приема передачи (9).

Может показаться на первый взгляд, что при использовании второй технологии себестоимость продукции будет выше, чем при поставках по схеме «китайский производитель – российский посредник», так как она будет включать комиссию китайского посредника. Однако, как показали результаты исследования, китайские посредники не закладывают свою наценку в стоимость товара. Их доход – это возмещенный при экспорте некоторых групп товаров (к которым и относится машинно-техническая продукция) НДС. Так, согласно китайскому законодательству только приграничные экспортно-импортные фирмы, в отличие от производителей, имеют право на возмещение 13 % контрактной стоимости продукции при ее экспорте.

Также отметим, что при использовании второй технологии российский посредник освобождается от решения целого ряда формальностей, таких как поиск подходящего завода-изготовителя, доставка по территории КНР, оформление груза на китайской таможне. Этим и объясняется предпочтение российских посредников работать не напрямую с заводами-изготовителями, а через китайских посредников.

Основное допущение первых двух технологий заключается в том, что российские посредники при расчетах с поставщиками используют собственные средства (этап 4). Согласно данным опроса, проведенного автором, предоплата конечного потребителя составляла 30 %, следовательно, чтобы повысить объемы ввоза машинно-технической продукции в 2007 году в 3,7 раза российским посредникам пришлось бы вложить в поставку продукции более 100 млн. долларов США. Отсюда следует, что данные технологии использовались нечасто, возможно по единичным поставкам мелкой техники.

Если российские посредники не располагали достаточными средствами, чтобы вкладывать их в совершение сделок, заводы-изготовители при этом не могли отправлять технику вперед оплаты, инвестирование сделок по поставкам машинно-технической продукции могли осуществлять только китайские посредники. Подтверждение этому было найдено в результате анализа ВЭД ряда посреднических компаний области.

Рассмотрим поэтапно данную технологию. Первые три этапа соответствуют движению предоплаты от конечного потребителя к заводу-изготовителю. На 4 этапе завод-изготовитель оповещает китайского посредника о завершении производства товара, после чего последний вносит остальную часть суммы по контракту *за счет собственных средств*. Далее происходит поставка продукции российскому посреднику (5, 6), таможенное оформление товара на российской стороне (7). По подтверждению банком о зачислении суммы на расчетный счет, клиент и российский посредник, подписывают акт приема передачи (8). Получив от клиента полную оплату, российский посредник перечисляет китайскому контрагенту внесенную им часть суммы по контракту.

Суть данной схемы заключается в том, что в обороте также участвуют средства китайского посредника. Данная технология поставки может применяться только при наличии долгосрочных доверительных отношений между посредниками-контрагентами сделки, что характерно для анализируемого региона.

Отметим еще одну особенность рассмотренной выше технологии. Как показали результаты проведенного исследования, китайские посредники с целью увеличения объемов продаж, используют систему дополнительных бонусных скидок в отношении российских посредников при выполнении ими определенного плана по привлечению заказов на поставку машинно-технической продукции. Источником накапливания данных бонусных резервов являлись средства, полученные при возмещении НДС. Таким образом, продукция, приобретаемая через китайских посредников, оказывалась дешевле, чем при заключении прямого контракта с заводом.

Этим объясняется высокая эффективность импортных сделок в регионе, и самый низкий уровень цен на китайскую машинно-техническую продукцию по Дальневосточному федеральному округу.

Использование услуг торговых посредников позволило российским потребителям получить доступ к относительно дешевой и практичной машинно-технической продукции, что оказало значительный мультипликативный эффект в развитии ряда отраслей, например, таких как строительство и мелкое производство. В рамках самого анализируемого региона наблюдался приток денежных средств из других регионов в форме прибыли торговых посредников, что явилось одним из дополнительных резервов его экономического роста.

Согласно другой точки зрения, большие результаты от данного вида торговли были получены зарубежными контрагентами. Торговые посредники региона представляли собой лишь инструмент для проникновения китайской продукции на российский рынок. Деятельность данных компаний соответственно могла существенно подорвать отечественное производство машинно-технической продукции.

В целом на сегодняшний день данная проблема исследована слабо и нуждается в дальнейшем более глубоком изучении.

Список литературы:

1. Статистические данные по Амурской области на 1 января 2009 года [Электронный ресурс] / АМУРСТАТ. – Режим доступа: www.stat.amur.com.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
3. Ellis P. Are International Trade Intermediaries Catalysts in Economic Development? A New Research Agenda // *Journal of International Marketing*. 2003. – Vol. 11. – № 1. – P. 73-96.

О РАЗВИТИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА

© Протасова Е.В.*

Пермский институт (филиал) Российского государственного
торгово-экономического университета, г. Пермь

В статье рассмотрены вопросы формирования механизма стратегического партнерства в области подготовки кадров в рыночных условиях. Обоснована необходимость диалога между всеми субъектами регионального сообщества по вопросам развития кадрового потенциала.

Сформулированы основные рекомендации в области стратегического партнерства.

Современный этап развития общества характеризуется не только глобальными изменениями в экономическом базисе, но и кардинальной сменой теоретических подходов к фундаментальным вопросам развития экономики и общества. Одним из таких концептуальных изменений является

* Соискатель кафедры Национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета

пересмотр подходов к ключевым факторам экономического роста. Раньше, за основу экономического прогресса принимались, прежде всего, материальные факторы роста: земля, производственный капитал, денежные средства. Сегодня, по мере становления информационного общества все более ясным становится приоритет нематериальных факторов: информации, знаний, науки и, главное, – их носителей – кадров.

Понимание ведущей роли человека в экономическом развитии является одной из базовых идей социальных наук, где человек выступает как «главная производительная сила», цель, основа и движущая сила общественного исторического развития.

В настоящее время возникла острая необходимость в активизации основных сил общества в разработке механизмов эффективного использования всех региональных ресурсов, в первую очередь его кадрового (трудового) потенциала. При этом под кадровым потенциалом региона будем понимать совокупность всех работников, находящихся на конкретной территории, с их умениями и навыками, которые могут быть использованы для повышения эффективности труда в различных сферах производства, в целях получения дохода (прибыли) или достижения социального эффекта (т.е. как участников производства и как неотъемлемое и движущее начало всех стадий воспроизводственного процесса), а также как «носителя» общественных потребностей, который выполняет функцию целеполагания, объективно порождает и субъективно задает стратегические и тактические цели развития экономики.

Опыт развития человечества показывает, что обеспечить стабильный прогресс в обществе можно только за счет вклада в человеческий капитал. Это обусловлено действием закона роста производительной силы труда, который требует от работника, в процессе соединения с обновленной техникой, адекватных трудовых функций, которые невозможно получить только опытным путем, поскольку инновации, новые технологии, новые методы производства и управления вносят кардинальные изменения в структуру производства, в методы ведения бизнеса, в интеллект, в осмысление реальности. Непрерывное обновление технологического капитала может осуществляться только с таким же непрерывным обновлением рабочей силы, кадрового потенциала.

В то же время приращение человеческого капитала происходит в первую очередь за счет образования и постоянного повышения квалификации, а также за счет выявления и согласования интересов различных социальных групп, учета культурных, национальных, исторических особенностей. Однако образовательные учреждения способны выполнять свою социально-экономическую функции лишь в единстве интересов с обществом и бизнесом, деятельность которых не должна противоречить интересам друг друга, а должна дополнять, расширять и максимально учитывать их, должна служить росту благосостояния всего населения региона.

В этих условиях необходимо выстроить механизмы привлечения бизнеса и органов власти к более активному участию в формировании регионального рынка труда, совершенствования его кадровой и профессиональной структуры, сглаживания диспропорций в подготовке кадров, в создании более мобильной и оперативной структуры переподготовки кадров, предоставления новых рабочих мест и т.д. Нужны современные решения, основанные на реальных диалогах, позволяющих учитывать интересы всех участвующих в региональном экономическом процессе сторон, включая различные общественные организации (например, привлечение молодежных организаций, ассоциаций, деловых кругов, предпринимателей и т.д.). Более того, несмотря на различия и связанные с ними противоречия интересов различных субъектов, такое сотрудничество между ними необходимо, прежде всего, потому, что ни государство, ни бизнес, ни граждане, ни образовательные учреждения, ни в состоянии самостоятельно, независимо друг от друга создать оптимальную систему подготовки кадров, а значит сформировать эффективную структуру кадрового потенциала региона, позволяющую преодолеть диспропорции на рынке труда, вследствие которых растет социальная напряженность, создается неблагоприятный климат для инвестиций, развития бизнеса и регионального роста в целом.

В связи с этим необходим переход к разработке и реализации механизма (модели) регионального развития на принципах стратегического партнерства всех субъектов регионального сообщества в решении вопросов развития кадрового потенциала региона и вовлечения основных интеллектуальных ресурсов системы образования, науки и бизнеса в процесс подготовки кадров, их распределения, повышения квалификации, прогнозирования использования.

Основным институтом стратегического партнерства по различным проблемам подготовки и использования кадров может стать (по аналогии с другими сферами развития экономики и общества) постоянно действующей переговорный процесс между обществом, бизнесом, властью и органами образования. Этот переговорный процесс может принимать различные институциональные формы, начиная с нормативно оформленных и организационно обеспеченных документов о стратегическом партнерстве в сфере подготовки и развития кадров, и заканчивая деятельностью различных комиссий, круглых столов по проблемам занятости и трудоустройства населения, по перспективным направлениям подготовки кадров и другим вопросам на общественных началах.

В наиболее общем виде все формы такого взаимодействия можно условно разделить на две группы:

1. Экономические формы – это различные варианты и схемы реализации совместных социальных программ, формирование и размещение государственного заказа, гранты (субсидии) и т.д.

2. Неэкономические формы – прежде всего общественные палаты, действующие на региональном и местном уровнях, общественные советы при органах власти, системы обмена информацией и т.д.

Важным нормативным документом по согласованию действий в области кадровой политики может стать стратегическое соглашение о региональном развитии, включающее, среди прочего, мероприятия по выявлению, идентификации, экспертизе и решению проблем, касающихся использования кадрового потенциала региона, перспектив его развития и совершенствования. При этом примечательно, что по оценкам экспертов, наиболее активное взаимодействие органов власти и образовательных учреждений происходит на уровне местного самоуправления [1]. Объясняется это тем, что система образования является здесь значимым и реальным партнером для решения вопросов местного значения. Деятельность всех субъектов регионального сообщества, заинтересованных в социально-экономическом развитии своего региона, роста его благосостояния, должна привести в рамках такого стратегического соглашения к формированию адекватной современным требованиям развития модели регионального развития, нацеленной в первую очередь на развития и использование кадрового потенциала региона, его интеллектуальных ресурсов.

Другим инструментом согласования интересов в области кадров является организация постоянно действующей комиссии, круглых столов по проблемам подготовки кадров, по перспективным направлениям их развития. Необходимо периодически проводить исследования, направленные на выявление текущих и перспективных потребностей экономики региона в кадрах. Это достаточно трудная прогнозная работа, поскольку лаг опережения в подготовке специалистов, особенно новых специальностей и направлений деятельности должен составлять как минимум 3 года для среднеспециального образования и 5-6 лет для высшего профессионального образования. Причем, чем быстрее происходят изменения в технике, тем быстрее должна адаптироваться к ним система образования. Оптимальным считается работа на опережение. Иначе внедрение новых технологий будет задерживаться, что в условиях ускоряющейся конкуренции недопустимо.

В этой связи необходимо более активное взаимодействие учреждений образования и бизнеса в целевой подготовке кадров, в организации дополнительных рабочих мест, особенно для выпускников и молодых специалистов. Нужно отметить, что в этом направлении в Пермском крае имеется положительный опыт. Например, в июне этого года в ПИ(ф) РГТЭУ одновременно с вручением дипломов выпускникам прошла ярмарка вакансий, где работодатели сразу же предлагали теперь уже готовым специалистам рабочие места по их специальности. Положительным моментом было то, что среди работодателей, пришедших со своими предложе-

ниями на ярмарку было много бывших выпускников ПИ(ф) РГТЭУ, что свидетельствует о преемственности поколений и о наличии долговременных и тесных связей вуза со своими выпускниками.

В качестве еще одной важной задачи следует назвать необходимость разработки механизма оперативной подготовки (переподготовки) кадров в случае появления дополнительного спроса со стороны бизнеса на конкретные рабочие и управленческие специальности. А для этого, как уже отмечалось ранее, необходимо наладить постоянный диалог между образовательными учреждениями региона и бизнес-структурами (см., например, [2]).

При решении этих вопросов нужно учитывать то, что набор специальностей для каждого региона может быть и должен быть свой, обусловленный отраслевой и секторальной структурой региональной экономики. Это отличие должно четко отражаться в проводимой в регионе образовательной политике, которая должна строиться в зависимости от имеющихся в регионе потребностей, т.к. каждый субъект отличается (характеризуется) друг от друга своей социально-экономической деятельностью. Поэтому необходимо четко отслеживать потребность как отдельных субъектов региональной экономики (фирм, предприятий, индивидуального бизнеса), так и общую потребность региона в определенных кадрах, стараться не допускать дублирования и существенного превышения выпуска специалистов определенных специальностей по сравнению с реальным спросом на них.

Правильно используя конкретные индивидуальные геополитические и геоэкономические предпосылки развития каждого региона, можно с помощью инструментов кадровой политики эффективно воздействовать на траекторию развития региона, учитывая интересы как общества, так и предпринимателей, и жителей территории.

Важным является и создание системы межрегионального взаимодействия между научными и образовательными учреждениями в области подготовки кадров для повышения их мобильности между регионами. На новом этапе развития общества ключевым фактором успеха является способность к качественным и структурным сдвигам, которые зависят от вновь создаваемых или реформируемых видов деятельности, которые в свою очередь опираются на адекватные современным требованиям развития кадровые ресурсы. А характерной особенностью современной системы образования является то, что в «экономике знания» («новой экономике», инновационной экономике) образовательный фактор становится перманентным компонентом обновления знаний, передачи информации, поддержания квалификации на соответствующем уровне, развития интеллектуального потенциала.

Список литературы:

1. «Третий сектор» России: оценка влиятельности / АНО «Социологическая мастерская Задорина» (группа ЦИРКОН). – М., 2007.
2. Протасова Е.В. Субъекты потребительского рынка и учреждения образования: взаимовыгодное сотрудничество / Е.В.Протасова, Е.Р. Мингазина // Национальные традиции в экономике, торговле, политике и культуре. – М.: Изд-во РГТЭУ, 2005. – Ч. 2. – С. 288-290.

ТУРИСТСКИЕ РЕСУРСЫ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ПРИ ОЦЕНКЕ ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

© Тимошевская А.Ю.♦

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

Статья раскрывает сущность понятий «туристский потенциал» и «туристские ресурсы», их взаимосвязи и роли при оценке региона для целей туризма. Рассмотрены существующие классификации туристских ресурсов, предложены подходы к их оценке.

Важнейшими понятиями, используемыми для определения ценности территорий для туризма, являются «туристские ресурсы» и «туристский потенциал».

Несмотря на смысловую близость данных понятий между ними существует ряд существенных отличий. Во-первых, потенциал, в отличие от ресурса, с точки зрения его формирования является результирующей многих составляющих. Так, с учетом макроэкономических характеристик региона, туристский потенциал можно свести к восьми частным потенциалам:

- ресурсному (обеспеченность туристскими ресурсами);
- производственному (совокупный результат хозяйственной деятельности туристских предприятий в регионе);
- инфраструктурному (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- трудовому (трудовые ресурсы и образовательный уровень);
- финансовому (объем налоговых поступлений от туризма и прибыльность туристских предприятий региона);
- институциональному (степень развития ведущих институтов, оказывающих влияние на развитие туризма);
- потребительскому (совокупная покупательская способность);
- инновационному (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса).

♦ Аспирант кафедры «Экономика и экономическая безопасность»

Во-вторых, туристский потенциал определяется для решения четко поставленных задач, в то время как ресурс хотя и рассматривается в контексте своего назначения, но его связь с конкретным пользователем не столь определена [1].

В-третьих, описание потенциала какого-либо объекта (территории), как правило, предполагает и оценку этого потенциала в сравнении с потенциалом другого объекта (территории) [1].

Таким образом, понятие «туристские ресурсы» значительно более узкое по смыслу чем «туристский потенциал». Кроме того, туристские ресурсы является важнейшим компонентом туристского потенциала.

С учетом рассмотренных выше различий под туристским потенциалом автор понимает совокупность туристских ресурсов и туристской инфраструктуры конкретного региона, обладающих способностью к максимально возможному производству услуг туризма в условиях их наилучшего использования.

Оценка туристского потенциала проводится с целью определения возможностей, средств и ресурсов региона, необходимых для развития туризма, а также степень их освоенности и использования на данный момент.

Для определения направлений и перспектив развития туристского потенциала в том или ином регионе необходимо:

- выявление потенциала;
- оценка потенциала;
- оценка современного уровня его использования;
- определение приоритетных направлений развития;
- оценка возможностей интенсификации использования туристского потенциала;
- определение сдерживающих факторов;
- выявление способов сокращения влияния сдерживающих факторов;
- подготовка и реализация перспективной модели территориальной организации туристской сферы региона.

Базой для оценки туристского потенциала служит анализ туристских ресурсов. Туристские ресурсы автор рассматривает как природно-климатические, социокультурные, исторические, архитектурные и археологические, научные и промышленные, зрелищные, культовые и другие объекты и явления, способные удовлетворить туристские потребности человека и стать причиной посещения данной территории с туристскими целями.

Наиболее важным свойством туристских ресурсов является аттрактивность – способность ресурса привлекать к себе туристов.

Аттрактивность включает 3 блока: топологические, функциональные и эстетические свойства.

К топологическим свойствам относятся такие свойства как уникальность (т.е. неповторимость), определяемая прилагательным «самый» (самый большой, самый высокий, самый глубокий и т.д.).

Как правило, функциональные свойства учитывают потребительские запросы человека в отношении природы. Места с такими свойствами обладают благоприятными условиями для любительских промыслов (грибной, ягодный, охота, рыбалка).

Наиболее трудной в оценке являются эстетические качества туристских ресурсов, которые проявляются способностью территории или объекта воздействовать своими качествами на нервную систему человека, на психоэмоциональную сферу туриста. В данном случае, определяющим является фактор возникновения положительных эмоций [2].

Кроме этого, к важнейшим свойствам туристских ресурсов относят их доступность, целостность, надежность, уникальность, познавательную ценность, выразительность, сохранность, безопасность.

Существует несколько подходов к классификации туристских ресурсов.

Туристские ресурсы подразделяют на две большие группы: непосредственные и косвенные.

К непосредственным туристским ресурсам относятся природные и культурно-исторические ресурсы, используемые самими туристами и отдыхающими.

Косвенные (социально-экономические) туристские ресурсы привлекаются для освоения и использования непосредственных туристских ресурсов, которые могут подразделяться на трудовые, инвестиционные, технические и др. [3].

По функциональным качествам туристские ресурсы подразделяются на оздоровительные, познавательные и спортивные.

По скорости истощения туристские ресурсы подразделяются на быстро истощаемые, медленно истощаемые, неисчерпаемые.

По возможности к самовосстановлению ресурсы можно подразделить на восстанавливаемые и невосстанавливаемые.

Технологическая классификация отражает способы и особенности использования различных туристских ресурсов.

С точки зрения целей путешественников туристские ресурсы можно подразделить на четыре группы: культурологические, рекреационные, религиозно-культурологические, информационно-деловые [3].

По мнению автора, туристские ресурсы целесообразно классифицировать по видам туризма, в которых они могут быть использованы. Согласно, данной классификации все туристские ресурсы могут быть подразделены на 3 группы: природные, культурно-исторические и социально-экономические туристские ресурсы.

Природные туристские ресурсы могут быть поделены следующим образом:

- лечебные и курортные ресурсы (гидроминеральные, бальнеологические, водные ресурсы, климат);
- ресурсы экологического и спортивного туризма (памятники природы, заповедники, национальные парки, спелеоресурсы);
- ресурсы рыболовного и охотничьего туризма (охотничьи заказники, рыболовные объекты).

Культурно – исторические ресурсы подразделяются на:

- ресурсы паломнического туризма (храмы и соборы, монастыри, святыни);
- ресурсы познавательного и экскурсионного туризма (можно условно разделить на материальные и нематериальные): к материальным ресурсам относятся памятники истории, культуры, архитектуры, искусства, археологии, исторические места, музеи, другие объекты познавательного интереса.

К нематериальным ресурсам можно отнести: обряды, традиции, обычаи, нравы, национальные праздники, фольклор.

К социально-экономическим ресурсам относятся:

- трудовые ресурсы;
- информационные ресурсы;
- инвестиционные ресурсы;
- образовательные ресурсы.

Важнейшие характеристики туристских ресурсов должны рассматриваться как с точки зрения производителей туристского продукта, так и их потребителей.

С точки зрения производителей, использующих туристские ресурсы для производства туристского продукта, важнейшими их характеристиками будут являться:

- условия эксплуатации туристского ресурса (возможность приобретения в собственность или долгосрочной аренды);
- уровень капиталоемкости и эксплуатационная стоимость;
- объем запасов, необходимый для определения потенциальной емкости туристской территории, оптимизации туристских нагрузок и определения пропускного потенциала;
- площадь распространения туристского ресурса, позволяющей определить потенциальные туристские территории, установить округа санитарной охраны;
- период возможной эксплуатации (продолжительность благоприятного климатического периода, купального сезона, залегания стойкого снежного покрова), определяющей сезонность туризма, ритмичность туристских потоков;
- сроки использования, уровень восполнимости и возобновляемости ресурса, а также возможность многократного использования.

Для потребителей туристских услуг важнейшими являются следующие характеристики:

- возможность использования природных ценностей;
- усвоение культурных ценностей;
- возможность занятия спортом;
- любительские занятия.

Анализ туристских ресурсов должен проводиться не только с учетом требований рынка туристских услуг, но и с учетом приоритетных направлений развития туризма.

Анализ туристских ресурсов позволяет определить объемы и виды туристской инфраструктуры, необходимые для создания конкурентоспособных туристских комплексов в регионе. Таким образом, данный анализ является важнейшим аспектом при оценке туристского потенциала, позволяет определить возможные направления регионального туризма и составить прогнозные оценки возможных объемов продаж.

Список литературы:

1. Дроздов А.В. Как организовать туризм в национальных парках России. Рекомендации по выявлению, оценке и продвижению на рынок туристских ресурсов и туристского продукта национальных парков. – М.: Изд. Экол.-просвет. центра «Заповедники», 2000.
2. Кумова Н.А. Комплексная оценка туристско-рекреационного потенциала региона (на примере Курской области) / Дис. на соискание ученой степени канд. геогр. наук. – Курск: Изд-во МЭБИК, 2004.
3. Туристские ресурсы Псковской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.turbooks.ru/public/397-turistskie-resursy-pskovskoj-oblasti.html.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СТРУКТУРЫ В РЕГИОНАЛЬНОМ МЯСНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ НА БАЗЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Щукин А.Н.♦

Саранский кооперативный институт Центросоюза Российской Федерации
«Российский университет кооперации», г. Саранск

В статье рассматривается возможность создания интегрированного формирования в региональном мясном подкомплексе на базе перерабатывающего предприятия.

♦ Аспирант

В комплексе мер улучшения результативности мясного подкомплекса особое значение приобретает преобразование экономических взаимоотношений на основе создания различных видов агропромышленных формирований. Такая форма регулирования мясного подкомплекса получила название внерыночных (организационных) методов управленческого воздействия. По мере усложнения процессов экономики, когда конечные результаты все в большей мере начинают зависеть от множества промежуточных звеньев, от сложной системы внутри и межотраслевых связей, появляется объективная потребность в интеграции и кооперации отдельных отраслей, в объединении сельскохозяйственных товаропроизводителей с предприятиями по переработке сырья.

Основная цель интегрированных формирований состоит в сокращении до минимума разрыва между смежными технологическими процессами, наиболее рациональном использовании сырья, фондов, рабочей силы, установлении более тесных производственно-экономических отношений и связей.

В этой связи, широкое распространение стала получать интеграция сельскохозяйственных товаропроизводителей с мясоперерабатывающими предприятиями на договорной основе, созданная по опыту зарубежных стран. Особенностью развития подобных отношений является заключение долговременных контрактов, которые характеризуют хозяйственные длительные связи между партнерами по подкомплексу. При этом перерабатывающие предприятия выступают в этих отношениях в роли интеграторов. Основу таких контрактов составляет либо обязательство финансирования товаропроизводителей, либо предложение подрядной деятельности, либо аренда средств производства.

Второе направление: приобретение сельскохозяйственными товаропроизводителями контрольных пакетов акций перерабатывающих предприятий. Таким путем обеспечивается реальное управление деятельностью данных формирований в своих интересах. Однако возможность вторичной эмиссии акций и передачи их поставщикам сельскохозяйственной продукции практически не реализуется.

Введение в действие Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» расширило возможности развития процессов интеграции. Так, его принятие предопределило процесс создания интегрированных предприятий, являющихся одним из вариантов распространения рыночного механизма на селе.

Экономическая задача интегрированного формирования состоит в вытеснении с рынка продовольствия и мясного сырья торговых посредников, организации замкнутого цикла производства мяса и мясных продуктов с их последующей реализацией потребителю. Подобные предприятия позволяют решить проблемы сельскохозяйственных товаропроизводите-

лей, связанных с продажей мяса, его хранением, транспортировкой, заключением сделок, изучением рынков сбыта и т.д. Широкое распространение в рамках такого объединения предприятий может получить центровывоз, характерной чертой которого является наличие собственного специализированного автопарка или транспортного предприятия, осуществляющего перевозку скота и мяса на дальние расстояния. К положительным моментам центровывоза также можно отнести: сокращение расходов товаропроизводителей по доставке скота, уменьшение потерь продукции за счет улучшения условий транспортировки, снижение действия стресс-факторов, влияющих на качественную характеристику мясного сырья.

Традиционная схема организации интегрированного формирования, объединяющая отдельные отрасли мясного подкомплекса, представляет собой цепь, первым звеном которой служат сельскохозяйственные товаропроизводители, создающие мясное сырье, последующие звенья включают его переработку и сбыт. Также в структуру могут входить предприятия материально-технического обеспечения, кормопроизводства, селекционные, транспортные, консультативные и т.д.). Можно сказать, что в данном процессе прямо или косвенно задействуются все отрасли народного хозяйства и финансовые структуры, а также органы государственной власти. Таким образом, формируется система экономических отношений, в которую входит широкий круг субъектов хозяйствования как регионального так и федерального уровня.

Оценивая экономические и производственные условия региональных мясных подкомплексов создание интегрированных формирований наиболее выгодным является для сельскохозяйственных предприятий, т.к. перерабатывающие предприятия могут компенсировать недостаток мясного сырья импортными поставками, а сельхозпроизводители имеют ограниченный рынок сбыта.

Предлагаемые взаимоотношения должны заинтересовать производителей мясного сырья в увеличении поголовья скота, поставляемого на переработку, тем самым развивая производство не задумываясь о сбыте. Это, в свою очередь, приведет к усилению концентрации производства и к некоторому изменению сырьевых зон мясокомбинатов. То есть, могут возникнуть условия, когда потребности мясокомбината будут полностью удовлетворены за счет близлежащих сельскохозяйственных предприятий, и может даже возникнуть необходимость создания в определенной сырьевой зоне собственного перерабатывающего комбината.

В качестве примера можно рассмотреть создание интегрированного предприятия на базе мясокомбината. Традиционно сложилось так, что мясоперерабатывающее предприятие имеет определенный ареал поставок сырья для переработки и покрывает определенную сырьевую зону. Сельхозпроизводителям невыгодно реализовывать свою продукцию на другие

мясокомбинаты, расположенные на большом расстоянии, т.к. они несут определенные транспортные затраты. Поэтому создание интегрированного предприятия вокруг интегратора в лице перерабатывающего предприятия в определенной сырьевой зоне региона является оптимальным вариантом для развития, как перерабатывающего предприятия, так и сельскохозяйственных производителей многие которые нуждаются в поддержке более крупных предприятий для продолжения своей хозяйственной деятельности. Объединение сырьевых ресурсов и предприятия по их переработке поможет преодолеть многие негативные факторы внешней и внутренней среды субъектов хозяйствования мясного подкомплекса.

Немаловажной частью процесса создания интегрированного предприятия является технико-экономическое обоснование проекта. И здесь основное требование состоит в том, что бы определить оптимальный размер предприятия и количество участников. Для этого целесообразно использовать теорию «дифференцируемых оптимумов», предложенную А.В. Чаяновым. Согласно ей «нужно найти такой размер предприятия, при котором общая сумма затрат на переработку и транспортировку сырья по отношению к объему производства продукции была бы минимальной». То есть, необходимо с учетом условий региона, технологии производства, переработки и наличия транспортной техники рассчитать сырьевую зону предприятия переработки.

Далее необходимо изучить взаимосвязь между потребностями перерабатывающего предприятия в сырье и возможностями местных поставщиков скота, с тем, чтобы суммарные ежегодные издержки на производство 1 тонны продукции были минимальными.

Прежде чем заключать договора с участниками интегрированного формирования необходимо определить их количество нужно отдавать приоритет тем, которые максимально близко расположены к перерабатывающему предприятию.

Выбор хозяйств, происходит на основе определения удельных издержек на производство, доставку и переработку продукции методом, использованным для оптимизации сырьевой зоны мясокомбината. Исходя из этого, в интегрированное формирование войдут те товаропроизводители, у которых удельные издержки на производство будут минимальными.

Также необходимым этапом в создании интегрированного предприятия мясного подкомплекса является определение каналов сбыта продукции. Продукция может реализовываться либо через сеть торговых домов, как в родном регионе, так и иметь сеть филиалов в других регионах. Также можно реализовывать через фирменную торговую сеть и сеть оптовых магазинов. Широкое распространение получила реализация через крупные федеральные торговые сети.

Наряду с определением потенциальных поставщиков мясного сырья и каналов сбыта мясной продукции необходимо также определить и ассортимент выпускаемой продукции, который должен быть оптимизирован с учетом, во-первых, удовлетворения потребностей покупателей. Во-вторых, наличия трудовых ресурсов, выделенных на данное производство, денежно-материальных затрат, а также расхода сырья.

Основная задача создания интегрированного формирования в определенной сырьевой зоне региона заключается в установлении взаимовыгодных интеграционных связей и отношений между субъектами мясного подкомплекса региона. Свое конкретное выражение они находят в производственных и экономических связях участников интеграции, возникающих в процессе осуществления различных видов обмена результатами труда, формирования совместного производства и распределения полученных результатов.

Одной из наиболее важных составных частей развития экономических взаимоотношений между участниками интеграции является разработка системы договорных отношений. Обусловлено это тем, что в условиях интеграции, когда результаты хозяйственной деятельности предприятий находятся в тесной зависимости от деятельности партнеров, особенно необходима четкость и слаженность в работе, дисциплина в выполнении обязательств, согласованность действий. В связи с этим, главная функция договора выступает в виде формирования и обеспечения предприятиям более тесных и эффективных межхозяйственных связей.

Еще одним важным моментом в создании интегрированного предприятия является распределение прибыли между участниками производственного процесса. Не секрет, что доля прибыли перерабатывающих и торговых предприятий выше, чем у предприятий сельского хозяйства. Это обусловлено более длительным производственным циклом у последних (год и более). На наш взгляд целесообразно распределять прибыль между участниками пропорционально вкладу каждого участника в конечный продукт.

Подводя итог, отметим, что создание интегрированного формирования, является одним из эффективных способов регулирования экономических взаимоотношений в мясном подкомплексе региона. Интеграционное формирование позволяет решить проблему обеспечения продовольствием население региона и дать новую жизнь предприятиям находящимся на грани банкротства, частично решить проблему безработицы в сельской местности. Региональные же органы власти получают крепкий субъект хозяйствования, регулярно пополняющий бюджеты всех уровней. Поэтому налицо не только экономический, но и организационный эффект. Интеграция субъектов мясного подкомплекса становится важным рычагом выхода сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатываю-

щих предприятий из кризиса, обеспечивает устойчивые интеграционные связи между ними, способствует последующему наращиванию производства сельскохозяйственной продукции.

Список литературы:

1. Закон РФ от 15.11.1995 112-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» // Экономика и жизнь. – 1996. – № 1.
2. Мазлов В.З., Кумехов К.К. Агропромышленные объединения холдингового типа // Экономика с.-х и перерабат. Предприятий. – 2001.
3. www.agro-business.ru.
4. www.expert.ru.
5. [www. aup.ru](http://www.aup.ru).

Секция 6

ЛОГИСТИКА

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРИ ВНЕДРЕНИИ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Масликов А.И.*

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет,
г. Санкт-Петербург

В работе рассмотрены этапы управления рисками, которые возникают при внедрении различных стратегий управления товарными запасами на предприятии. Предложены методы оценки рисков и стратегий.

Современная рыночная ситуация характеризуется нестабильностью экономической среды, высокой стоимостью кредитов и повышением конкуренции в борьбе за конечного потребителя. Для выполнения поставленных задач предприятию необходимо искать новые пути оптимизации внутренних и внешних бизнес-процессов, а также варианты предоставления более высокого качества услуг. В такой ситуации принятие решения любого уровня оказывается в условиях существенной неопределенности и риска. Для логистической системы предприятия это означает существенные изменения в ее функционировании и значительные затраты на внедрение новых или модифицированных бизнес-процессов. Поэтому решение данной проблемы носит комплексный характер и обуславливается структуризацией и оценкой рисков каждого этапа внедрения.

Одним из ключевых процессов логистической системы является управление запасами, на него может приходиться до 85 % от всех издержек в структуре логистических затрат. По результатам работы европейских компаний, сокращение логистических издержек на 1 % ведет к 10 %-му увеличению продаж. Этот показатель может измениться в обратную сторону, если в процессе принятия решения не были учтены все риски. Поэтому предметом оценки рисков будет являться модификация системы управления товарными запасами на предприятии сетевой структуры для случая развития существующего регионального склада и открытия нового удаленного филиала.

Для эффективной оценки рисков необходимо процесс управления запасами анализировать в несколько этапов. Первый этап характеризуется описанием текущих процессов и возможных угроз, которые могут возникнуть в компании на этапе внедрения стратегии управления запасами (см. табл. 1).

* Аспирант кафедры «Информационные системы в экономике и менеджменте»

Таблица 1

Описание этапов развития компании и возникающие угрозы

№	Этапы развития компании	Описание характерных процессов управления запасов	Возможные угрозы внедрения новой стратегии по управлению товарными запасами
1.	Развитие существующего регионального склада	1. Регулярный спрос на существующий ассортимент и продажи ненаменклатурных позиций; 2. Функционирующая система поставок; 3. Распределенные складские площади; 4. Необходимый набор данных для точного прогнозирования; 5. Отрегулированные финансовые потоки.	1. Банкротство ключевых клиентов; 2. Рекламация и возвраты товаров; 3. Экономические потери от регулярного размещения заказов на малые объемы; 4. Ошибки прогнозирования; 5. Прочие потери от перехода на новую систему.
2.	Новый рынок продаж, открытие нового регионального склада	1. Формирование новых запасов; 2. Коммерческий эффект от новой продукции на рынке; 3. Построение сети поставок; 4. Организация склада; 5. Экспертные данные по уровню спроса и количествам заказов от клиентов.	1. Появление мертвых запасов; 2. Стабилизация динамики заказов клиентов; 3. Снижение активности отдела продаж и неэффективная маркетинговая стратегия; 4. Низкая рентабельность склада и доставки товаров. 5. Прочие потери от перехода на новую систему.

На втором этапе присваивается количественная оценка возможным рискам по шкале от 1 до 5. Чтобы провести эту оценку необходимо ввести показатели: вероятность возникновения риска (P_q) и степень влияния риска на результат при его возникновении (I_q), он определяется процентным отклонением фактических затрат от планируемого значения (см. табл. 2).

Таблица 2

Классификация рисков по величине потерь

Виды рисков	Баллы I_q	Отклонение величины логистических затрат в % от планируемого показателя
Минимальный	1	$0 < I_q < 10$
Низкий	2	$10 < I_q < 30$
Средний	3	$30 < I_q < 50$
Высокий	4	$50 < I_q < 70$
Максимальный	5	$70 < I_q < 100$

В табл. 3 и 4 представлены оценки возникновения рисков для первой и второй стратегии.

Таблица 3

**Классификация рисков по вероятности
возникновения для первой стратегии**

Возможные угрозы внедрения новой стратегии по управлению товарными запасами	Баллы P_g	Проценты P_g	Вид риска
Банкротство ключевых клиентов	3	$30 < P_g < 50$	Вероятный
Рекламация и возвраты товаров	4	$50 < P_g < 70$	Весьма вероятный
Экономические потери от регулярного размещения заказов на малые объемы	3	$30 < P_g < 50$	Вероятный
Ошибки прогнозирования	5	$70 < P_g < 100$	Почти возможный
Прочие потери от перехода на новую систему	2	$10 < P_g < 30$	Маловероятный

Таблица 4

**Классификация рисков по вероятности
возникновения для второй стратегии**

Возможные угрозы внедрения новой стратегии по управлению товарными запасами	Баллы P_g	Проценты P_g	Вид риска
Появление мертвых запасов	4	$50 < P_g < 70$	Весьма вероятный
Стабилизация динамики заказов клиентов	3	$30 < P_g < 50$	Вероятный
Снижение активности отдела продаж и неэффективная маркетинговая стратегия	2	$10 < P_g < 30$	Маловероятный
Низкая рентабельность склада и доставки товаров	2	$10 < P_g < 30$	Маловероятный
Прочие потери от перехода на новую систему	5	$70 < P_g < 100$	Почти возможный

Для расчета индекса риска (см. формула 1) необходимо перемножить вероятность возникновения рисков в каждой из предложенных стратегий и величину потерь от возникновения рисков.

$$R_k = P_g \times I_g \quad (1)$$

где R_k – индекс риска;

P_g – вероятность возникновения рисков в соответствии с классификацией;

I_g – величина потерь в соответствии с классификацией риска.

По матрице «Вероятность–Потери» оправданными рисками считаются угрозы в диапазоне $5 < R < 10$. Для проекта внедрения методов и моделей управления товарными запасами приемлемым уровнем риска (R_a) является $R_a=8$, соответственно, максимальный $R_{max} = 25$. Избыточный риск (r_k) рассчитывается по формуле 2.

$$\begin{aligned} r_k &= R_k - R_a, \quad \text{если } R_k > R_a \\ r_k &= 0, \quad \text{если } R_k \leq R_a \end{aligned} \quad (2)$$

где R_a – порог допустимости уровня риска,

N – число положительных r_k .

В табл. 5 и 6 представлены данные по оценке уровня риска.

Таблица 5

Таблица рисков для первой стратегии

Возможные угрозы внедрения новой стратегии по управлению товарными запасами	Уровень потерь lg	Уровень возникновения Pg	Риск	Избыточный риск
Банкротство ключевых клиентов	4	3	12	4
Рекламация и возвраты товаров	1	4	4	0
Экономические потери от регулярного размещения заказов на малые объемы	3	3	9	1
Ошибки прогнозирования	4	5	20	12
Прочие потери от перехода на новую систему	1	2	2	0

Таблица 6

Таблица рисков для второй стратегии

Возможные угрозы внедрения новой стратегии по управлению товарными запасами	Уровень потерь lg	Уровень возникновения Pg	Риск	Избыточный риск
Появление мертвых запасов	4	4	16	8
Стабилизация динамики заказов клиентов	4	3	12	4
Снижение активности отдела продаж и неэффективная маркетинговая стратегия	2	2	4	0
Низкая рентабельность склада и доставки товаров	4	2	8	0
Прочие потери от перехода на новую систему	5	5	25	17

После оценки выявленных угроз, возникающих при внедрении новых методов и моделей управления товарными запасами на предприятии, необходимо провести сравнение итогового уровня риска каждой стратегии. В табл. 7 приведены вычисления показателей, необходимых для этой оценки.

Таблица 7

Средние значения избыточных рисков в стратегиях управления товарными запасами

Средние значения избыточных рисков	Стратегия №1	Стратегия №2	Формула
Среднее арифметическое	5,67	9,67	$r_{mean} = \frac{\sum_{k=1}^N r_k}{N}$
Нормализованное среднее арифметическое	0,33	0,57	$r_{meanNorm} = \frac{r_{mean}}{R_{max} - R_a}$
Среднее квадратичное	7,32	11,09	$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{k=1}^N r_k^2}{N}}$
Нормализованное среднее квадратичное	0,43	0,65	$\sigma_{Norm} = \frac{\sigma}{R_{max} - R_a}$

Для глубокого анализа внедрения предложенных стратегий, необходимо нормализованные значения оценивать на промежутке $[0, 1]$. Чем ближе значение к 0, тем менее рискованным является решение, и наоборот. На основе таблицы 7 можно сделать вывод, что внедрение первой стратегии («Развитие существующего рынка продаж») менее рискованное решение, чем открытие нового филиала. Главным образом, это обусловлено отсутствием высокого риска прочих потерь от перехода на новую систему управления товарными запасами.

Список литературы

1. Артамонов А.А. Методические материалы по управлению рисками проекта [Электронный ресурс]. – СПб., 2003. – Режим доступа: www.pro-riskman.narod.ru/index.html.
2. Галатенко В.А. Управление рисками: обзор потребительных подходов [Электронный ресурс] – 2007. – Режим доступа: www.citforum.ru.

Секция 7

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

ОПЛАТА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ В УНИВЕРСИТЕТЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТИПА

© **Бедрачук И.А.**[♦]

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса, г. Владивосток

В статье рассматриваются вопросы организации материального стимулирования профессорско-преподавательского состава на основе управления по результату в университете предпринимательского типа.

Концепция предпринимательского университета, возникшая в Европе в конце XX века, в последнее время получила широкое распространение во всем мире. По мере нарастания проблем в университетском сообществе, западные университеты шли по пути коммерциализации тех сфер своей деятельности, где в первую очередь ощущалась нехватка финансовых средств. Это путь от коммерциализации науки к общему предпринимательскому стилю работы «предприятия Университет» [1].

Анализу систем становления и развития предпринимательских университетов посвящен ряд работ, в том числе известное системное исследование Б. Кларка.

Кларк определяет основные направления трансформации университета в университет предпринимательского типа:

- усиление управленческого ядра университета;
- расширение служащей развитию университета периферии;
- диверсификация источников финансирования;
- стимулирование основного профессорско-преподавательского состава;
- развитие всеобъемлющей предпринимательской структуры [2].

Четвертая составляющая механизма трансформации университета в университет предпринимательского типа делает особенно актуальной проблему организации системы материального стимулирования в таком университете. Выбор метода стратегического управления вузом позволяет определить и эффективную систему стимулирования, основанную на достижении стратегических целей предпринимательского вуза.

Стимулирующие выплаты, как составная часть общего вознаграждения за труд, должны являться оплатой не просто за работу, а за достижение определенных результатов. При этом какая бы система стимулирования ни была выбрана, в ее основу должны быть положены критерии, выполнение которых предполагает получение работником дополнительного

[♦] Ассистент кафедры «Финансы и налоги»

вознаграждения. Тесная связь между достигнутыми результатами и размером вознаграждения обуславливает эффективность таких систем с точки зрения мотивации к качественному труду.

В условиях развития рыночных отношений в российской системе образования вузы, пытаются адаптироваться для применения в своей деятельности тех методов управления, которые используются промышленными предприятиями. Потребность в использовании современных методов управления обусловлено желанием вузов повысить эффективность своей деятельности. В данном случае под эффективностью деятельности организации, можно понимать достижение поставленных целей как по отношению к отдельным элементам внутренней и внешней среды организации и взаимодействию между ними, так и к изменению состояния организации в общем.

Государственный университет, являясь образовательным учреждением, может успешно работать в современных условиях все возрастающей конкуренции, имея долгосрочные ориентиры развития и цели, показывающие партнерам, конкурентам и собственным сотрудникам, к чему он стремится, чего хочет добиться. Системы оценки эффективности в данном случае суть довольно проста: государственная организация формулирует, каких целей она хотела бы добиться, и определяет показатели, которыми можно оценить достижение этих целей. После выполнения организацией сформулированных целей становится ясно, достигнуты ли запланированные результаты. И если да, то какой ценой. Проблема здесь может состоять лишь в том, что результаты деятельности государственных организаций часто с трудом поддаются оценке вследствие многосторонности их деятельности: трудно оценить эффективность работы, когда она является результатом совместной деятельности; когда между действием и результатом существует значительный временной лаг. В некоторых случаях результат деятельности организации измерить невозможно в принципе. Как измерить достижение абстрактных целей, таких, как жизнеспособность, безопасность, интеграция, качество? Оценке поддаются непосредственные результаты деятельности, а в отдельных случаях могут быть определены и измерены результаты промежуточные [3].

Достижение целей любого университета невозможно представить себе без многогранной деятельности основного персонала университета – профессорско-преподавательского состава. От квалификации преподавателей, их педагогической компетентности, человеческих и моральных качеств, общей культуры зависит качество подготовки специалистов. Однако, как показывает практика, одного умения выполнять профессиональные обязанности недостаточно для достижения целей организации. Каким бы ни был квалифицированным сотрудник, его производительность зависит от желания работать или мотивации к труду. Стоит сказать также, что

научно-педагогический труд относится к высоко интеллектуальным видам деятельности, которые не могут стимулироваться на основе простой схемы оплаты труда.

Одной из отличительных особенностей является приоритетность в признании научных и педагогических достижений, другой – общие специфические функции преподавательского труда. Как правило, научная результативность преподавателей оценивается на основе публикаций (статей, докладов, монографий), премий за отдельные достижения и работы, грантов, ссылок в научной литературе и так далее. Педагогические достижения преподавателя определяются уровнем его компетентности обычно на основе изучения мнения коллег, администрации и студентов. Научный статус оценивается в соответствии с занимаемой должностью, ученой степенью, ученым званием, членством в научных сообществах.

Анализ объективных показателей, отражающих результаты работы преподавателей, показывает, что эти показатели становятся одновременно и результирующими показателями достижения целей государственного университета. При этом, как правило, эти показатели отражают результаты учебной, учебно-методической, научно-исследовательской, воспитательной, общественной и организационной работы, работы по повышению уровня профессионального мастерства, а также качество подготовки студентов.

Действие системы материального стимулирования основного персонала предпринимательского университета на основе управления по результатам исходит из того, что в первую очередь перед учебными подразделениями и преподавателями устанавливаются цели и результирующие показатели достижения этих целей. Причем непременно должна быть проведена декомпозиция или «каскадирование» целей и результатов с верхнего уровня на нижний (рис. 1).

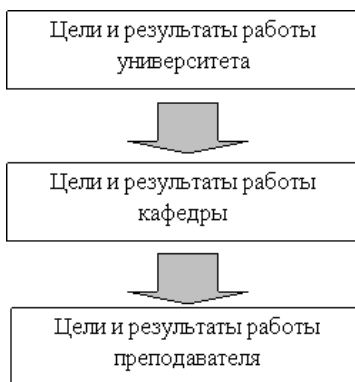


Рис. 1. Декомпозиции целей предпринимательского университета

Таким образом, в системе материального стимулирования профессорско-преподавательского состава предпринимательского университета можно выделить три составляющих оплаты по результату:

- оплата по результатам работы университета;
- оплата по результатам работы учебного подразделения;
- оплата по личным результатам работы преподавателя.

Значения показателей оценки по результатам деятельности, могут быть представлены в виде рейтингов, переводимых посредством формул в уровень оплаты. Рейтинги дают возможность комплексно оценивать деятельность основного персонала университета и определять размер стимулирующих выплат за достижение определенных результатов.

Так оплата по личным результатам работы преподавателя может осуществляться из общеуниверситетского фонда посредством установления ежемесячных выплат стимулирующего характера по индивидуальным рейтингам преподавателя.

Размер надбавок по личным результатам работы определяется следующим образом:

$$H_i = \frac{H_K \times P_i}{\sum_{i=1}^n P_i}$$

где H_i – размер надбавки по личным результатам работы i -ого преподавателя университета;

H_K – общеуниверситетский фонд надбавок по личным результатам;

P_i – рейтинг i -ого преподавателя университета в баллах;

n – число преподавателей.

Рейтинг i -ого преподавателя определяется по формуле:

$$P_i = \sum_j c_j C_j$$

где c_j – количество баллов по j -ому показателю;

C_j – количественное значение j -ого показателя работы i -го преподавателя.

Оплата по результатам работы кафедры предполагает выплаты, осуществляемые преподавателям из фонда стимулирующих выплат кафедры, который формируется дифференцированно в зависимости от результатов работы кафедры и объема доходов от оказания платных образовательных услуг, как по программам основного, так и дополнительного образования.

Величина фонда стимулирующих выплат кафедры устанавливается следующим расчетом:

$$\Phi_i = \frac{\Phi_K \times R_i}{\sum_{i=1}^n R_i} + T_i$$

где Φ_i – величина фонда стимулирующих выплат i -ой кафедры;
 Φ_K – общий фонд стимулирующих выплат всех кафедр к распределению с учетом рейтинга кафедр;
 R_i – рейтинг i -ой кафедры в баллах;
 n – число кафедр;
 T_i – процент от доходов i -ой кафедры по основным и дополнительным образовательным программам.

Рейтинг i -ой кафедры определяется по формуле:

$$R_i = \sum_j b_j B_j$$

где b_j – количество баллов по j -ому показателю;
 B_j – количественное значение j -ого показателя деятельности i -ой кафедры.

Выплаты преподавателям по результатам работы кафедры могут осуществляться в виде премий по итогам работы как ежемесячно, так и ежеквартально.

Оплата по результатам работы всего университета осуществляется в виде премиальных выплат по итогам работы ежеквартально, по полугодиям или по итогам учебного (календарного) года. При этом здесь может быть два подхода. Можно выплачивать небольшое, но равное вознаграждение всем преподавателям, осуществляющим деятельность по достижению целей университета, либо выбрать определенное число самых лучших преподавателей и выплатить им достаточно высокие премии.

Подводя итог, отметим, что, применяя гибкие системы оплаты по результатам деятельности, руководство вузов стремится к стимулированию роста квалификации, профессионализма, продуктивности педагогической и научной работы, а также развития творческой инициативы преподавателей, что, безусловно, влияет на результаты работы университета как предпринимательской организации.

Список литературы:

1. Грудзинский А.О. Университет как предпринимательская организация // Социологические исследования. – 2003. – № 4.
2. Burton R. Clark Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. – IAU PRESS, Published for the IAU PRESS PERGAMON. – London, 1998.

3. Ханс де Брюйн. Управление по результатам в государственном секторе / пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2005. – 192 с.

ТРУДОВАЯ АКТИВНОСТЬ ЛИЦ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА И ТЕНДЕНЦИИ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РФ

© Пионтовский И.Н.[♦]

Дальневосточный государственный университет путей сообщения,
г. Хабаровск

В статье уделяется внимание старению населения России, а также Дальнего Востока РФ. Рассматривается трудовая активность пожилых людей, в связи с наблюдающимися тенденциями старения населения.

В последнее время все больше внимания уделяется процессам старения населения и вопросам регулирования трудовой активности лиц старшего возраста в этой связи. Объясняется это тем, что во многих развитых странах увеличение продолжительности жизни населения в течение нескольких лет сопровождается постепенным снижением занятости.

Общемировая тенденция старения населения, связанная с улучшением здоровья и повышением продолжительности предстоящей жизни населения, привела к тому, что все большую долю среди населения стали занимать люди старших возрастов, что делает для многих стран необходимым пересмотр законодательно установленных жестких рамок пенсионного возраста, отделяющих период экономической активности человека от периода оплачиваемой неактивности. Как определено в Международном плане действий в отношении старения, принятом в 1982 г. на Всемирной ассамблее ООН по старению, эта задача должна решаться одновременно в сочетании трех составляющих: создание возможностей для удовлетворения различных потребностей пожилых людей, реализация их трудового потенциала, подготовка к старости на протяжении всего жизненного цикла. В таком контексте экономический аспект старения становится связанным не только с обеспечением финансовой устойчивости систем социального обеспечения, но и с созданием условий для более полной реализации: трудового потенциала в старших возрастах [2].

Кроме этого, само изменение трудового поведения работников старших возрастов при преодолении ими порога «работа-пенсия» является сложным процессом, изучение которого необходимо для проведения обоснованной и эффективной политики на рынке труда и пенсионной по-

[♦] Кафедра «Мировая экономика и коммерция»

литики. Для формирования условий совершения пенсионного перехода, учитывающих особенности предложения труда пожилых, применение мер в рамках системы пенсионного обеспечения должно быть взаимосвязано с политикой на рынке труда.

В России изучение трудового поведения населения старших возрастных групп представляется актуальным в условиях, как возрастающей нагрузки на занятое население за счет лиц пенсионного возраста, так и реформирования пенсионной системы, когда необходимо соблюсти разумный компромисс между экономической эффективностью и социальной справедливостью.

Процесс старения населения достаточно инерционен и не может быть быстро изменен. Две основные причины влияют на этот процесс: снижение рождаемости и рост продолжительности предстоящей жизни. Первая причина, вследствие которой каждое последующее поколение становилось менее многочисленным, чем предыдущее, сейчас является главенствующей для большинства стран. Продолжительность предстоящей жизни увеличивалась в XIX – начале XX века, в основном, за счет снижения детской смертности. 1970-е годы стали для многих развитых стран Запада периодом возобновления роста продолжительности жизни, в основе которого лежало снижение смертности в старших и средних возрастах. Сейчас значение фактора продолжительности предстоящей жизни постепенно возрастает, что означает, что, достигнув пенсионного возраста, люди будут жить дольше, чем раньше [3].

Ожидаемая продолжительность жизни в большинстве развитых стран выше, чем в России, и имеется тенденция к ее повышению. В России, в отличие от большинства развитых стран, снижение смертности в пожилых и старых возрастах не наблюдалось с конца 19 века. Как следствие этого, снижается ожидаемая продолжительность жизни в России: с 69,7 лет в 1970-1975 гг. до 66,8 – в 2000-2005 гг. [3].

Особой проблемой для России является низкая продолжительность жизни мужчин. Потери от их преждевременной смертности очень велики. На протяжении 1970-80-х годов только примерно 2/3 мужчин, достигших 20 лет, доживали до стандартного возраста выхода на пенсию. Остальные же, хотя и работали иногда по несколько десятков лет, умирали прежде, чем приходило время получать пенсию. В этой связи, с одной стороны, возникают проблемы в справедливости использования пенсионных накоплений мужчин. С другой стороны, значимой социальной проблемой, требующей решения, является тендерное неравенство в соотношении полов в старших возрастах; у российской старости – «женское лицо». При этом многие женщины являются одиночками, и для них даже традиционная сфера семейной самореализации оказывается закрытой.

Результатом мировой тенденции старения населения является то, что к 2050 году согласно прогнозным значениям каждый пятый в мире будет

в возрасте 60 лет и старше, а для развитых стран – это каждый третий. Такое соотношение пожилых и других возрастов вызывает обоснованное беспокойство в большинстве развитых стран, следствием которого являются предпринятые попытки реформирования пенсионной системы, принятие мер по стимулированию экономической активности населения старших возрастов.

Однако, основной причиной старения населения в России, также как в развитых странах в 20 веке, остается снижение рождаемости. Пожилые принадлежат к более многочисленным поколениям, чем, например, трудоспособное население, заполняющее среднюю часть возрастной пирамиды.

В соответствии с прогнозом демографического развития в России ожидается сохранение высокой доли людей старше трудоспособного возраста, это самая быстро растущая по численности группа населения. Кроме того, увеличение интенсивности процесса старения населения приводит к увеличению экономической «нагрузки» на трудоспособное население. В развитых странах экспертами ожидается снижение числа работников, приходящихся на 1 пенсионера. Критическим признается положение в европейских странах. Число работников, приходящихся на 1 пенсионера, отдельные страны.

Другим показателем, характеризующим процесс старения населения, является показатель демографической нагрузки. Тенденция старения населения не приводит к слишком быстрому изменению демографической нагрузки, а проявляется главным образом в замене детьми пожилыми иждивенцами. В России пока большую часть совокупной демографической нагрузки пока еще составляет нагрузка детьми, однако соотношение все время меняется, нагрузка пожилыми становится все более значительной и скоро по всей видимости выйдет на первое место. В 2007 году в России численность 16-летних была ниже, чем 59-летних. Ожидается, что к 2015 году число 72-летних превысит число 16-летних и на одного 16-летнего будет приходиться два 59-летних.

Таблица 1

**Средний возраст экономически активного
и занятого населения в возрасте 15-72 года**

Показатель	1992	1993	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Средний возраст экономически активного населения в возрасте 15-72 года	38	37,9	38,1	38,8	38,8	38,7	38,9	38,7	38,5	38,9	39	39,1
Средний возраст занятого населения в возрасте 15-72 года	38,3	38,3	39	39,2	39,1	39,3	39,5	39,7	39,6	39,8	39,9	39,9
Средний возраст занятого населения в возрасте 15-72 года в Хабаровском крае	-	-	-	-	-	-	39,3	39,8	39,5	39,3	39,8	39,4

Серьезной проблемой является то, что возрастает нагрузка на трудоспособное население за счет пожилых людей, стареет экономически активное население России. На протяжении 1990-х годов средний возраст экономически активного населения в возрасте 15-72 имел тенденцию к небольшому повышению.

Со временем к постарению экономически активного населения и увеличения доли старших возрастов в его составе начинает преобладать. К 2015 году прогнозируемый средний возраст для возрастных интервалов потенциальной экономической активности 15-72 года составит для мужчин – 41,6 лет, для женщин – 43,7 лет.

Таблица 2

**Доля населения в возрасте 50-72 в общей численности
экономически активного населения России, %, 1992-2015 гг.**

Показатель	1950	1980	1992	1995	2000	2003	2005	2007	2010	2015
Доля населения в возрасте 50-59 года	10,6	15,4	16,9	14,6	12,8	14,6	16,6	17,8	19,5	20,3
Доля населения в возрасте 60-72 года	-	-	15,9	16,1	16,9	15,2	13,9	13,4	14,2	15,9
Доля населения в возрасте 50-59 года в Хабаровском крае	-	-	13,4	15,7	16,1	17,5	18,9	19,2	19,9	22,4
Доля населения в возрасте 60-72 года в Хабаровском крае	-	-	3,2	3,8	4,4	5,1	3,9	3,7	4	4,7

Увеличение доли старших возрастов в составе экономически активного населения будет происходить в рамках более долгосрочной тенденции экономически активного населения. В целом это следует рассматривать, как неблагоприятный фактор с точки зрения экономических и социальных реформ.

Некоторые демографы из обозначившейся тенденции усматривают «демографический взрыв», который ожидает нас в ближайшие 10-15 лет, понимая под этим рост числа лиц старших возрастов [1].

Таким образом, процесс старения населения – объективное следствие демографического развития общества, оказывающее влияние на функционирование рынка труда в целом. Следствием старения населения является не только увеличение экономической нагрузки на трудоспособное население, но и старение самого трудоспособного населения, которое предъявляет особые требования к рабочим местам с учетом возрастных изменений; замедление обновлений знаний и идей, преобладание мнений пожилых людей в обществе и т.д.

Список литературы:

1. Валова В.А., Уваров В.А. Социальная защита населения: анализ, проблемы, решения: монография. – Хабаровск: ДВАГС, 2009. – 174 с.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учеб. для вузов / Б.М. Генкин. – 5-е изд. доп. – М.: Норма, 2005. – 416 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end, and the bottom left corner has a scroll-like flourish.

Секция 8

***ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ
КАЧЕСТВОМ***

БЕНЧМАРКИНГ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В КОРПОРАЦИИ

© Демьянович И.В.♦

Дальневосточный государственный университет путей сообщения,
г. Хабаровск

В статье рассматриваются основные виды бенчмаркинга, этапы процесса бенчмаркинга корпорации, а также принципы бенчмаркинга для совершенствования бизнес-процессов транспортной корпорации.

Термином «бенчмаркинг», как известно, обозначается один из инструментов совершенствования деятельности компании путем сравнения с лучшей в своей отрасли компанией с целью заимствования успешного опыта. До сих пор термин «бенчмаркинг» не имеет однозначного перевода на русский язык. Так, название метода происходит от английских слов «bench» (уровень, высота) и «mark» (отметка), и трактуется по-разному: «опорная отметка», «отметка высоты», «эталонное сравнение» и т.п. [1]. В Японии бенчмаркинг соотносится по содержанию с японским словом «dantotsu», означающим «усилие, беспокойство, желание лучшего (лидера) стать еще лучшим (лидером)». В Китае, известно правило китайского генерала Сун Тзу, который писал: «Когда ты знаешь твоего врага и знаешь себя, ты не страшишься результата от сотни войн». Бенчмаркинг впервые появился в 1972 году.

Отечественные специалисты считают, что *benchmarking* – это нечто, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как эталон при сравнении с другими предметами.

Некоторые авторы [2] определяют бенчмаркинг как процесс измерения и сравнения бизнес-процессов организации с бизнес-процессами лидирующих фирм отрасли с целью получения информации, которую можно использовать для улучшения. Однако такое сравнение может и должно использоваться не только между фирмами, но и внутри них, что позволяет считать метод бенчмаркинга методом непрерывного совершенствования деятельности любого вида и уровня путем эталонного сравнения. Эталонные значения не могут оставаться постоянным, так как они должны соответствовать изменению внешних условий и возможностям предприятия.

Таким образом, бенчмаркинг – это непрерывный поиск новых идей и последующее использование на практике. Сущность бенчмаркинга заключается, во-первых, в сравнении своих показателей с показателями

♦ Доцент кафедры «Экономика строительства и технология строительных материалов», докторант, кандидат экономических наук, доцент

конкурентов и лучших организаций. Во-вторых, в изучении и применении успешного опыта других у себя в организации.

Цель бенчмаркинга состоит в том, чтобы на основе исследования надежно установить вероятность успеха предпринимательства. Бенчмаркинг осуществляется в рамках конкурентного анализа и не является новшеством для большинства предприятий, хотя он является более детализированной и упорядоченной функцией, чем метод или подход конкурентного анализа. Последние годы бенчмаркинг входит в тройку распространенных методов управления бизнесом в корпорациях, так как способствует росту этих компаний.

На практике наиболее часто применяются различные виды бенчмаркинга, которые можно классифицировать по различным признакам.

В зависимости от того, кого с кем проводится сравнение, различают:

- *внешний бенчмаркинг* направлен на сравнение показателей конкурентов;
- *бенчмаркинг конкурентоспособности* – измерение характеристики предприятия и его сопоставление с характеристикой конкурентов, исследование специфических продуктов, возможностей процесса или административных методов предприятий-конкурентов;
- *функциональный бенчмаркинг* – сравнение определенной функции двух или более организаций в том же секторе;
- *общий бенчмаркинг* – бенчмаркинг процесса, который сравнивает определенную функцию двух или более организаций независимо от сектора;
- *внутренний бенчмаркинг* – бенчмаркинг процесса, осуществляемый внутри организации, сопоставляет характеристики производственных единиц, схожих с аналогичными процессами, то есть основной его задачей является сравнение показателей отдельных подразделений одной организации. Внутренний бенчмаркинг в свою очередь подразделяется на внутриотраслевой, внутрипроизводственный, внутриоперационный.

В зависимости от того, что сравнивается, различают: бенчмаркинг процесса, бенчмаркинг затрат, бенчмаркинг характеристик, бенчмаркинг клиента, стратегический бенчмаркинг, оперативный бенчмаркинг.

Например, бенчмаркинг процесса – это деятельность по изменению определенных показателей и функциональности для их сопоставления с предприятиями, характеристика которых является совершенной в аналогичных процессах. Процесс бенчмаркинга включает в себя факторы, объекты исследования основные правила анализа, этапы бенчмаркинга, а также подходы к обучению на основе бенчмаркинга.

Порядок проведения бенчмаркинга подробно описан в специализированной литературе[3]. Условно эту процедуру можно разбить на пять этапов.

1. *Планирование.* Определение критических факторов успеха, выбор процесса бенчмаркинга, документирование процесса, разработка показателей. Для данного этапа требуется определить состав необходимой информации, а также определить факторы, которые оказывают наибольшее влияние на рыночный успех компании.

2. *Поиск.* Выбор «целевых» предприятий (выбор партнеров для бенчмаркинга). На этом этапе необходимо четко очертить круг компаний, с которыми имеет смысл сравнивать показатели. Не всегда нужно искать конкурентов – необходимо перенимать опыт компании, которая эффективнее всего решает поставленные задачи. Специалисты рекомендуют отбирать для анализа не более 4-6 компаний, которые являются признанными лидерами в исследуемых областях.

3. *Наблюдение (сбор данных).* Источники данных о других компаниях – их публичная отчетность, опубликованные интервью и статьи, рекламные проспекты, бывшие сотрудники и т. д. Иногда предприятия договариваются друг с другом об обмене данными, однако в России такой опыт пока не распространен. На Западе же существуют целые ассоциации предприятий, заключивших соглашения о взаимном предоставлении информации о бизнесе.

4. *Анализ информации.* В процессе анализа информации полученные результаты корректируются и интерпретируются. Результатом этого этапа становится перечень различий между показателями эталонных процессов и показателями самой компании.

5. *Адаптация.* Выбор наилучшей практики процесса, приспособление его к условиям работы своей компании, внедрение перемен. К реализации этих процессов необходимо подключить сотрудников компании, предварительно объяснив им, для чего нужен такой проект. Со временем бенчмаркинг может стать не разовым мероприятием по улучшению процессов, а постоянной управленческой процедурой.

Назовем основные принципы концепции бенчмаркинга необходимые для непрерывного улучшения работы компании [4].

Принцип 1. *Концентрация на качестве* предполагает непрерывную работу в области качества по всем аспектам и функциям организационной деятельности компании, а не только в процессе предоставления услуги или продукта конечному потребителю. Особое внимание при этом должно уделяться мотивации и лояльности персонала компании, так как он в первую очередь ответственен за качество продукции и услуг. Для этого необходима глобальная перестройка корпоративной культуры компании, направленная на переход от подхода, противодействующего появлению брака, к подходу, предотвращающему его появление.

Принцип 2. *Важность бизнес-процессов* означает, что любая компания есть ничто иное, как система функционирования основных и второ-

степенных бизнес-процессов. Причем любой основной бизнес-процесс связан с производством продукции или предоставлением услуг конечному потребителю, а, следовательно, и с работой всех или большинства функциональных подразделений компании, основная задача которых – обслуживание бизнес-процессов, протекающих в ней. Бенчмаркинг позволяет относительно быстро и с меньшими затратами совершенствовать бизнес-процессы.

Принцип 3. *Необходимость учета несовершенства классической модели TQM в процессе планирования бенчмаркинговой деятельности.*

Классическая модель TQM базируется на необходимости постоянного улучшения (усовершенствования), важности покупателя, культурных изменениях, постоянной природе улучшений, групповой работе и важности вклада каждого. Программа реализации системы TQM, прежде всего, должна находиться под непосредственным контролем высшего руководства организации, она должна быть задолго до начала ее реализации спланирована, апробирована, скорректирована.

Принцип 4. *Систематическое проведение внешнего бенчмаркинга.*

Как только персонал организации поймет необходимость непрерывного, всестороннего и тщательного изучения, как основных конкурентов организации, так и лучших примеров и образцов мировой практики, и осознает важность внутренних бизнес-процессов, необходимо объединить эти два аспекта деятельности организации в единую систему и систематически, скрупулезно анализировать внутренние процессы, технологии, механизмы, сопоставляя их с внешними бенчмарками. Только систематический сопоставительный анализ позволяет создать основу для последовательной реализации процесса улучшения (усовершенствования).

Принцип 5. *Бенчмаркинг – основа выживания.* Пятый и последний принцип бенчмаркинга гласит: «Без бенчмаркинга выживание организации в условиях агрессивной внешней среды невозможно», о чем наглядно свидетельствует успешный опыт корпорации Хегох в области внедрения бенчмаркинга. Необходимо отметить, что применение этого инструмента в российских компаниях имеет незначительные масштабы. В тоже время философия бенчмаркинга используется во многих фирмах, в том числе и на железных дорогах для обеспечения безопасности и качества предоставляемых услуг, высоких эксплуатационных показателей, высокого дохода от железнодорожных перевозок и др.

В большинстве стран мира преобладающая доля эксплуатационной деятельности железнодорожного транспорта связана с грузовыми перевозками, на которые приходится 80 % работы железных дорог, в то время как на пассажирские перевозки приходится едва 20 %, а на высокоскоростные менее 2 %.

При чем проблема повышения скорости движения поездов, как грузовых, так и пассажирских является стратегической задачей всех железных дорог. На железных дорогах Китая 24 июня 2008 года достигнута рекордная скорость движения поезда – 394,3 км/ч. В Республике Корея максимальная скорость – 352,4 км/ч зафиксирована в декабре 2004 года.

В 2007 году Правительством России был одобрен проект «Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года». В этом основополагающем документе сделана ставка на модернизацию, техническое перевооружение и скорость. Между тем ориентиры инновационного развития, принятые в «Белой книге» ОАО «РЖД», предусматривают до 2015 года увеличение средней участковой скорости в грузовом движении на 10 % (на 4 км/ч) и увеличение маршрутных скоростей пассажирских поездов на основных направлениях на 12-15% [5]. Поставленных целей можно достичь, в том числе разобравшись и устранив причины существующих на сети ограничений скорости следования поездов.

Среди проектов, особое значение имеет организация движения со скоростью до 200 км/ч на маршруте Москва-Курск, входящем в состав проекта «Центр-Юг» и предусматривающем сокращение времени проезда от Москвы до Адлера с нынешних 25 до 15 часов.

Таким образом бенчмаркинг способствует открытости и повышению эффективности бизнеса за счет того, что предоставляет транспортной организации сигналы раннего предупреждения об ее отставании, выясняет уровень организации по сравнению с лучшими в мире, ведет к быстрому внедрению новых подходов при меньшем риске и сокращает затраты на процесс улучшения.

Список литературы:

1. Михайлова М.Р. Бенчмаркинг – универсальный инструмент управления качеством / М.Р. Михайлова // Методы менеджмента качества. – 2003. – № 5. – С. 18-21.
2. Мазур И.И. Управление качеством: учебное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Высш. шк., 2003. – 334 с.
3. Харрингтон Д.Х. Бенчмаркинг в лучшем виде! – СПб.: Питер, 2004.
4. Бенчмаркинг как функция маркетинговых исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iteam.ru/publications/marketing/section_22/article_1645.
5. Богданов В. Спор со скоростью [Электронный ресурс] // Транспортная газета «Гудок». – Режим доступа: www.gudok.ru.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end at the bottom, and the top features a horizontal bar with a circular end on the right.

Секция 9

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ***

СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ ПРОГНОЗА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕВЕРНОГО РЕГИОНА РОССИИ

© Котомин А.Б.*

Институт экономических проблем Кольского научного центра Российской академии наук (ИЭП КНЦ РАН), г. Апатиты,
Мурманский государственный технический университет (МГТУ),
г. Мурманск

В статье рассматривается проблема прогнозирования состояния энергетической безопасности регионов российского Севера. На основе анализа роли северных регионов в экономике России и особенностей развития их топливно-энергетического комплекса предлагается методический подход к долгосрочному прогнозированию энергетической безопасности и модель прогноза на базе использования экспертных знаний.

В широкой трактовке понятия «энергетическая безопасность», данной Мировым энергетическим советом (МИРЭС), – это уверенность в том, что энергия будет иметься в распоряжении в том количестве и того качества, которые требуются при данных экономических условиях. На это определение опираются Доктрина энергетической безопасности России и Энергетическая стратегия России на период до 2020 года [1], и в данной работе она принята за основу.

Существующий в России технологический уклад предопределяет ведущую роль энергетики. Имея менее 10 % населения, северные регионы России обладают 2/3 ее ресурсного потенциала, в том числе 84 % начальных суммарных запасов нефти и 93 % – газа, обеспечивают добычу более 93 % природного газа и 77 % нефти, включая газовый конденсат, а также выработку 30 % электроэнергии. В долгосрочной перспективе роль северных регионов в обеспечении энергетической безопасности выглядит еще значительнее.

Это позволяет сделать вывод о том, что энергетическая безопасность является важнейшей составляющей экономической, а значит и национальной безопасности России. Для регионов российского Севера с их суровыми климатическими условиями, территориальной удаленностью от основных центров переработки нефти и газа, наличием крупных энергоемких предприятий обеспечение энергетической безопасности является приоритетной задачей.

* Старший научный сотрудник, доцент кафедры Информационных систем, кандидат технических наук

В работе представлен методический подход к решению проблемы долгосрочного сценарного прогнозирования энергетической безопасности северного региона России и предложена модель сценарного прогнозирования для этой цели.

Методический подход к прогнозированию энергетической безопасности

В настоящее время в России существуют методики оценки состояния энергетической безопасности, в основе которых лежит индикативный анализ [2-3]. Данный подход дает оценку текущей ситуации и информацию для разработки программно-целевых мероприятий, направленных на улучшение ситуации. Однако по ряду причин, к которым можно отнести наличие внешних факторов, а также многовариантность и неоднозначность путей развития экономики и энергетики региона, он не позволяет провести прогнозирование энергетической безопасности региона в долгосрочной перспективе.

Задача долгосрочного прогнозирования энергетической безопасности региона относится к классу слабоструктурированных проблем, что предполагает использование целого комплекса методов исследования с широким привлечением экспертных оценок.

В работе предлагается методический подход, основанный на комбинации существующих методов анализа и оценки экономических систем, среди которых: системный подход, морфологический анализ, метод сценариев, методы прикладной статистики, методы экспертных оценок, метод анализа иерархий, метод индикативного анализа.

Под сценарием в данной работе подразумевается изображение внутренне согласованной ситуации, представляющей в свою очередь правдоподобный результат последовательности событий. Поскольку речь идет о долгосрочном прогнозировании с горизонтом не менее 15 лет, то в качестве шага процесса прогнозирования был выбран пятилетний период.

В основе практического применения данного подхода лежит научная гипотеза, заключающаяся в том, что определяющую роль в потреблении тепло- и электроэнергии в северных регионах России, как правило, играют две-три отрасли промышленности, представленные несколькими крупными предприятиями, а также жилищно-коммунальный сектор. Проведенные исследования показали, что для регионов Европейского Севера России данная гипотеза находит свое подтверждение.

В процессе реализации данного подхода выполняется декомпозиция проблемы обеспечения энергобезопасности северного региона России в долгосрочной перспективе и осуществляется представление ее в виде нестрогой иерархии. В фокусе иерархии располагается сама проблема – обеспечение энергетической безопасности. На следующих уровнях расположены: факторы; силы; акторы (конкретные предприятия, органы власти

и т.д.); цели акторов, уровни достижения целей, или стандарты, сценарии (альтернативы) состояния энергобезопасности.

На всех этапах декомпозиции и представления проблемы в виде иерархии важную роль играют экспертные оценки – суждения специалистов о состоянии и развитии экономики и энергетики региона.

Все элементы иерархии рассматриваются во взаимосвязи. В процессе исследования для каждого уровня иерархии (за исключением сценариев) с привлечением экспертов проводится попарное сравнение элементов, после чего определяется их относительная значимость. Тем самым определяется, какие факторы в большей степени влияют на фокус, какие силы в большей степени влияют на факторы и т.д. Относительная значимость выражается численно в виде векторов приоритетов.

Сценарии генерируются на основе морфологического анализа с использованием морфологических таблиц. Цели акторов являются независимыми лингвистическими переменными, а возможные действия по достижению целей – терминами-значениями этих переменных. Морфологическая таблица для генерирования альтернативных сценариев имеет следующий вид.

Таблица 1

**Таблица морфологического анализа для генерирования
альтернативных сценариев**

Независимая переменная	Значение переменной	Горизонт
G_{11}	D_{111}	5
		10
		15
	D_{112}	5
		10
		15
	...	...
	D_{11n}	5
		10
		15
G_{12}	D_{121}	5
	...	...
	D_{12m}	15
G_{1k}	D_{1kp}	15
G_{21}	D_{211}	5
...	...	...
G_{sr}	D_{srq}	15

В данном примере число акторов равно s , число целей первого актора равно k , а s -того – r . Число значений (действий) для первой цели первого актора равно n , а $г$ -той цели s -того актора – q .

Каждому сценарию присваивается значение одного стандарта по всем или некоторым критериям. Посредством иерархического синтеза, предполагающего выполнение матричных вычислений, определяются нормированные векторы приоритетов сценариев относительно фокуса иерархии. Иными словами, становится ясно, какие из возможных сценариев развития энергетики предпочтительны с точки зрения достижения энергетическая безопасность северного региона в долгосрочной перспективе.

*Модель выбора сценария обеспечения
энергетической безопасности региона*

Введем обозначения множеств элементов и собственно элементов, для различных уровней иерархии. Множества элементов обозначим прописными буквами, а элементы – прописными с нижним индексом:

F – фокус иерархии;

FC = {FC_i}, i = (1, 2, ..., n) – множество факторов;

FR = {FR_i}, i = (1, 2, ..., m) – множество сил;

AC = {AC_i}, i = (1, 2, ..., k) – множество акторов;

G = {G_i}, i = (1, 2, ..., p) – множество целей акторов;

S = {S_i}, i = (1, 2, ..., r) – множество стандартов достижения цели;

SC = {SC_i}, i = (1, 2, ..., s) – множество вероятных сценариев.

Рассмотрим общий процесс синтеза оценок предлагаемых сценариев относительно фокуса проблемы. Весь процесс может быть представлен в виде следующего алгоритма.

1. Введем порядковую шкалу оценок предпочтений экспертов на множествах FC, FR, AC, G и SC по отношению к элементам предыдущих уровней. Данная шкала имеет 9 основных и 4 промежуточных уровней оценки относительной значимости. Оценка «1» соответствует отсутствию предпочтения (равенство), а оценка «9» – абсолютному предпочтению. С помощью шкалы проведем попарное сравнение элементов указанных множеств между собой относительно элементов предыдущих уровней иерархии и составим соответствующие квадратные матрицы.

2. Рассчитаем максимальные собственные числа и правые собственные векторы матриц. Оценим согласованность суждений экспертов с помощью индекса (IH) и отношения (RH) согласованности. Индекс согласованности IH рассчитывается по формуле:

$$IH = (\lambda_{\max} - n) / (n - 1) \quad (1)$$

где n – порядок матрицы;

$\lambda_{\max}$ – ее собственное число, которое рассчитывается по формуле:

$$\lambda_{\max} = e^T E W \quad (2)$$

где W – правый собственный вектор этой матрицы;
 e – единичный вектор-столбец.

Тогда отношение согласованности RH рассчитывается по формуле:

$$RH = IH / M(IH) \quad (3)$$

где $M(IH)$ – математическое ожидание индекса согласованности.

3. Осуществим синтез оценок сценариев относительно фокуса проблемы, оценим согласованность иерархии в целом. Синтез осуществляется с помощью последовательного определения векторов приоритетов (правых собственных векторов матриц попарного сравнения элементов) относительно элементов E_j^i , находящихся на всех иерархических уровнях, кроме последнего, содержащего стандарты. Общий вид выражения для вычисления векторов приоритетов альтернатив следующий:

$$W_{E_j^i}^A = [W_{E_1^{i+1}}^A, W_{E_2^{i+1}}^A, \dots, W_{E_n^{i+1}}^A] W_{E_j^i}^E \quad (4)$$

где $W_{E_j^i}^A$ – вектор приоритетов альтернатив относительно элемента E_j^i ,
определяющий j -й столбец матрицы;
 $W_{E_j^i}^E$ – вектор приоритетов элементов $E_1^{i+1}, E_2^{i+1}, \dots, E_n^{i+1}$, связанных с элементом E_j^i вышележащего уровня.

Определим значения индикаторов энергетической безопасности для данного сценария и сравним их с пороговыми значениями. Если пороговые значения не превышены, то процесс прекращается. Выбранный сценарий описывает удовлетворительный прогноз состояния энергобезопасности в долгосрочной перспективе и является наиболее вероятным с точки зрения структурированной экспертизы.

Проверка работоспособности предложенного подхода и модели на практике была проведена с помощью описания нескольких сценариев возможного будущего и оценки их результатов с точки зрения достижения энергобезопасности Мурманской области и Республики Карелия на период до 2020 года. Были описаны несколько сценариев развития энергетики регионов, причем два из них – «Проекция настоящего на будущее» и «Оптимистический» – подробно. В ходе анализа результатов сценарного прогнозирования была выявлена недопустимость первого из сценариев, а также возможность избежать такой реализации событий. В рамках оптимистического сценария, основанного на частно-государственном партнерстве, рассмотрены возможности реализации энергозатратных инвестиционных проектов, нацеленных на увеличение ВРП и улучшение экологии.

Список литературы:

1. Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2020 года утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 августа 2003 г. № 1234-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mte.gov.ru>.
2. Энергетическая безопасность России / В.В. Бушуев, Н.И. Воропай, А.М. Мастепанов, Ю.К. Шафраник и др. – Новосибирск: Наука, 1998. – 302 с.
3. Баранник Б.Г., Калинина Н.В., Туинова С.С. Оценка состояния энергетической безопасности Мурманской области (предварительные результаты): Препр. – Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 2004. – 34 с.

ЗЕРНОВОЙ РЫНОК И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

© Лукомская И.С.*

Челябинский государственный агроинженерный университет,
г. Челябинск

В данной статье рассмотрено значение зернового рынка в обеспечении продовольственной безопасности страны. Также выделены факторы сдерживающие развитие зернового производства.

В последние годы тема продовольственной безопасности – одна из наиболее интенсивно обсуждаемых.

Россия обладает большими возможностями для того, чтобы стать одним из главных производителей продовольствия во всем мире, располагает значительными земельными, водными, энергетическим и трудовыми ресурсами. Россия обладает одним из крупнейших в мире сельскохозяйственных потенциалов. Имея лишь 2,2 % от мирового населения, страна располагает 8,9 % мировой пашни, почти половиной мировых запасов черноземов, 20 % мировых запасов пресной воды, 8,3 % производства минеральных удобрений, огромными ресурсами органических удобрений [1].

Потребление продовольствия в России не достигает рациональных норм, кроме хлебных продуктов и картофеля, и отстает от развитых стран. Потребление мяса и мясопродуктов в России составило к рациональной норме потребления только 65,4 %, молока – 55,6 %, рыбы – 40 %, овощей – 61,9 %, фруктов – 52,1 %.

* Аспирант кафедры Экономики и организации сельскохозяйственного производства

За последние 15 лет по уровню питания Россия переместилась с 7 на 69 место. Собственное производство сельскохозяйственной продукции неспособно обеспечить потребности страны по все видам продукции. Производство молока к рациональной норме потребления составило 56,4 %, яиц – 77,4 %, зерна – 75 % [1, 6]. Падение объемов отечественного сельскохозяйственного производства, сокращение уровня потребления продуктов питания вызвали необходимость компенсировать недобор продуктов за счет импорта, что отрицательно сказывается на продовольственной безопасности.

Усиление импортной зависимости по продовольствию создает несомненную угрозу экономической безопасности России, опасность завоевания ее внутреннего рынка иностранными фирмами. Мировой опыт показывает, что страна сохраняет свою независимость, если доля импорта к внутреннему потреблению составляет 20-25 %. Поставки импортного продовольствия в среднем по стране составляет 45 %, а в крупных городах достигают 70 % и более [5]. Таким образом, сегодня Россия находится в реальной зависимости от стран импортеров продовольствия, то есть не обеспечивается ее продовольственная безопасность.

Проблема обеспечения продовольственной независимости – одна из основных социальных целей государственной политики, которая выдвигается многими странами в качестве приоритетной даже по сравнению с военной безопасностью.

Особую тревогу вызывает положение, которое складывается в зерновом хозяйстве – главной отрасли аграрного комплекса. Зерновое хозяйство – это многоцелевой сектор экономики, объединяющий ряд жизнеобеспечивающих функций, и одновременно базовая отрасль АПК, которая исторически образует основу устойчивого функционирования всего национального агропродовольственного комплекса и является наиболее крупной, важной и эффективной его составляющей. Поскольку почти 40 % агропромышленного производства прямо или косвенно связано с использованием зерновых ресурсов, динамичное развитие зернового хозяйства непосредственно влияет на преодоление многолетнего общего системного кризиса в агропромышленном комплексе и существенное улучшение продовольственного обеспечения страны за счет мобилизации потенциала отечественного производства. Продовольственная безопасность нашей страны во многом зависит от обеспечения ее потребностей собственным зерном, при достаточно высоком его качестве.

За 2007 г. произошло уменьшение производства зерна относительно 2001 г. на 4 %, а относительно 1990 г. – на 22 %. Ежегодная потребность России в пшенице на продовольственные цели составляет 16-18 млн.т., на семена – 6-8 млн. т. и около 1,5-2 млн. т. требуется на техническую переработку. В 1968-1990 гг. объем производства пшеницы составлял 43,5 млн. т.,

то есть в 1,6-1,9 раз превышал потребность внутреннего потребления. Начиная с 1991 г. производство пшеницы приобрело устойчивую тенденцию к снижению: в 1991-1995 гг. валовой сбор составил 38,2 млн. т., в 1996-2000 гг. – 34,3 млн. т. Однако в период 2001-2007 гг. наблюдается тенденция роста производства пшеницы (за исключением 2003 г.). В 2007 г. производство пшеницы превысило дореформенный уровень на 13,6 %. Для других культур также характерно снижение валового сбора, за исключением кукурузы и пшеницы в 2007 г. (табл. 1). Снижение объемов производства зерна, во-первых, вызвано сокращением посевных площадей. В 2006 г. посевные площади сократились относительно 2001 г. на 9 %, относительно 1990 г. – 34 % [3]. Второй причиной является снижение урожайности: в 2006 г. относительно 2001 г. она снизилась на 3 %. В табл. 2 представлена динамика урожайности сельскохозяйственных культур в России и других стран. Из таблицы видно, что для России характерно устойчивое снижение урожайности различных культур, в то время как для других стран, особенно для Бразилии и Китая, характерно увеличение урожайности.

Таблица 1

Валовой сбор зерна в России за период 2001-2007 гг. [4, 6], в млн. т.

Культура	2001 г	2002 г	2003 г	2004 г	2005 г	2006 г	2007 г	Отношение 2007 г. к 2001 г.	Отноше- ние 2007 г. к 1990 г.
Зерно (в весе после до- работки)	85,2	86,6	67,2	78,1	78,2	78,6	81,8	0,96	0,78
в т.ч. пше- ница	47,0	50,6	34,1	45,4	47,7	45,0	49,4	1,05	1,14
рожь	6,6	7,1	4,1	2,9	3,6	3,0	3,9	0,59	0,31
кукуруза	0,8	1,6	2,1	3,5	3,2	3,7	4,0	5,00	1,21
ячмень	19,5	18,8	18,0	17,2	15,8	18,1	15,7	0,81	0,65
овес	7,7	5,7	5,2	5,0	4,6	4,9	5,4	0,70	0,43
просо	0,6	0,3	1,0	1,1	0,5	0,6	0,4	0,67	0,19
гречиха, тыс.т.	574	302	525	650	606	866	100	0,17	0,16
рис, тыс.т.	497	490	451	471	575	686	710	1,42	0,67
зернобобо- вые	1,8	1,8	1,6	1,9	1,6	1,8	1,3	0,72	0,30

Наибольшего внимания заслуживают вопросы, связанные с удовлетворением потребностей страны в зерне за счет собственного производства. Это определяется, прежде всего, местом зерна в пищевом рационе населения. В последние годы за счет потребления хлебопродуктов удовлетворяется 40-42 % дневной потребности человека в пище, 40-50 % – в белке и углеводах. С учетом расхода зерна на производство продуктов

животноводства его удельный вес в энергетическом содержании пищевого рациона населения страны составляет не менее 50-60 %. Кроме того, 2-3 % объема внутреннего потребления зерна перерабатывается в пищевоконцентратной, кондитерской, крахмало-паточной, пивоваренной и спиртовой промышленности [1].

Таблица 2

**Урожайность сельскохозяйственных культур
(с убранной площади) [6], в центнерах с гектара**

Страна	1990 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	Отношение 2005 г. к 1990 г.
Зерновые и зернобобовые культуры								
Россия	19,5	15,6	19,4	19,6	17,8	18,8	18,5	0,95
Бразилия	14,9	22,6	27,6	24,5	29,4	27,4	25,4	1,70
Канада	26,2	27,1	23,0	22,5	26,2	29,8	30,4	1,16
Китай	41,9	46,3	46,5	47,4	47,3	50,4	50,8	1,21
США	47,1	58,0	58,5	54,9	59,7	67,8	63,6	1,35
Франция	59,8	71,0	65,9	73,4	60,4	74,0	68,7	1,15
Пшеница								
Россия	21,0	16,1	20,6	20,7	17,0	19,8	19,3	0,92
Бразилия	11,5	15,6	19,5	14,8	24,0	20,4	21,9	1,90
Канада	22,8	24,4	19,5	18,3	22,5	26,2	27,2	1,19
Китай	31,9	37,4	38,1	37,8	39,3	42,5	42,8	1,34
США	26,6	28,3	27,0	23,6	29,7	29,0	28,2	1,06
Франция	64,7	71,2	66,2	74,5	62,5	75,8	69,9	1,08
Рожь								
Россия	21,0	15,8	18,8	19,0	18,6	15,5	15,7	0,75
Бразилия	10,3	10,1	11,9	10,5	13,9	12,7	13,4	1,30
Канада	17,6	22,7	18,5	17,4	22,2	25,3	24,2	1,38
Китай	15,0	15,3	13,4	14,5	22,7	18,6	25,0	1,67
США	17,0	17,8	17,3	15,6	17,0	17,3	17,0	1,00
Франция	36,6	46,1	40,8	48,6	40,3	50,6	47,4	1,30

Задача преодоления дефицита зерна за счет внутренних ресурсов вызывает необходимость всемерного задействования резервов как поддержания определенного уровня валовых сборов зерна, так и его рационального использования. При этом следует учитывать изменение экономической ситуации в сельском хозяйстве России и его важнейшей составной части – зерновом производстве.

Следует отметить факторы, положительно влияющие на рост производства зерна, улучшение его структуры: заметно возросшую заинтересованность производителей зерновой продукции; возможность выбора зерновых культур, соответствующих местным условиям и рыночной конъюнктуре, соотношения площадей посевов и чистых паров, сроков сева и уборки; возрастающую заинтересованность и инициативу местных органов исполнительной власти, которым принадлежит ведущая роль в финансовой и организационной поддержке сельского хозяйства.

Воздействие позитивных факторов на развитие зернового производства сдерживается рядом кризисных явлений, к их числу можно отнести следующие:

- снижение уровня технической оснащенности зернового хозяйства: сокращение поступления тракторов, комбайнов, сельхозмашин. Наличие тракторов на 1000 га пашни сократилось в 2006 г по отношению к 2001 г. на 25 %, к 1990 – на 50 % [2];
- недостаточное внесение в почву органических и минеральных удобрений, сокращение использования средств защиты растений. Внесение минеральных удобрений под посевы в 2006 году снизилось на 62 % по сравнению с 1990 году, органических удобрений – на 73 % [6];
- почти полное прекращение работ по улучшению земель, которые ранее финансировались государством;
- разрушение сложившейся системы семеноводства.

При таком положении дел нельзя в ближайший период рассчитывать на расширение и даже на восстановление достигнутых в прошлом масштабов производства зерна.

Меры по повышению продовольственной безопасности предлагаются многими современными учеными, но все их многообразие можно свести к следующим основным:

- ценовая политика;
- инвестиционная политика;
- технологическая политика;
- инновационная политика.

Список литературы:

1. Аронов Э.Л. Продовольственная безопасность России и ведущих стран мира: Аналитический обзор. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2005. – 124 с.
2. Волкова Н.А., Шишкина Ю.В. Некоторые вопросы адаптации зернового рынка к новым условиям хозяйствования // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 11 – С. 78-80.
3. Кайшев В.Г. Трансформация сельскохозяйственных угодий и структуры продукции сельского хозяйства за период рыночных реформ // Хранение и переработка сельхозсырья. – 2007. – № 8. – С. 8-14.
4. Осипов А.Н. Рынок зерна в России в I квартале 2008 года // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 6 – С. 72-76.
5. Романова О. Состояние, перспективы и тенденции развития внешнеэкономической сферы и ее влияние на АПК РФ // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2007. – № 6. – С. 9-11.
6. Российский статистический ежегодник 2007. Стат.ст. / Росстат. – М., 2007 – 826 с.

АКТУАЛЬНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

© Мингалева Ж.А.[♦], Капускина Т.В.[♥]

Пермский государственный университет, г. Пермь

Актualityм для современного информационного общества является вопрос об эффективном управлении информационной безопасностью. Знание и применение правил, стандартов, подходов к информационной безопасности выступают факторами успешного развития информационного общества в Российской Федерации, которые должны проводиться на государственном уровне.

В настоящее время информационная безопасность является важнейшим компонентом национальной безопасности. С каждым днём её значимость возрастает во всех сферах общественной жизни, включая экономическую. Очевидно, что в информационном обществе информация является и предметом массового потребления, и мощным экономическим ресурсом. Создание идеальной системы информационной безопасности, зависит, прежде всего, от того, кто и как будет ею управлять. В своем приветствии участникам и организаторам VI Тверского социально-экономического форума «Информационное общество» президент Российской Федерации Дмитрий Медведев отметил, что XXI век по праву называют веком информации. И сегодня крайне важно совершенствовать коммуникационную инфраструктуру, активнее преодолевать «цифровое неравенство» регионов, переходить на самые современные стандарты и технологии [5]. Уже сейчас высказываются опасения о том, что основным сдерживающим факторов внедрения информационной безопасности в сфере экономики и бизнеса становится неравномерное развитие информационной сферы. Поэтому, одной из наиболее важных задач и проблем развития информационного общества в России остается повышение эффективности управления информационной безопасностью.

Актуальность данной темы определяется рядом причин. Во-первых, информационное общество характеризуется высоким уровнем развития информационных и телекоммуникационных технологий и их интенсивным использованием гражданами, бизнесом и органами государственной власти.

[♦] Заведующая кафедрой Национальной экономики и экономической безопасности, доктор экономических наук, профессор

[♥] Студентка III курса

Во-вторых, международный опыт показывает, что высокие технологии, в том числе информационные и телекоммуникационные, уже стали локомотивом социально-экономического развития многих стран мира, а обеспечение гарантированного свободного доступа граждан к информации – одной из важнейших задач государств. В-третьих, динамика показателей развития информационной инфраструктуры и высоких технологий в России не позволяет рассчитывать на существенные изменения в ближайшем будущем без совместных целенаправленных усилий органов государственной власти, бизнеса и гражданского общества. Необходимо уже в среднесрочной перспективе реализовать имеющийся культурный, образовательный и научно-технологический потенциал страны и обеспечить Российской Федерации достойное место среди лидеров глобального информационного общества [2].

Сегодня информационное общество располагает всеми необходимыми информационными ресурсами, методами, технологиями и средствами для удовлетворения как индивидуальных, так и общественных потребностей в знаниях, для совершенствования интеллектуального, социально-экономического, гуманитарного и духовного состояния человека и общества в целом. Существует базовая функциональная модель информационного общества – новое управление (бизнес-организация и широкое использование инноваций и информационных технологий в управлении); новая экономика (прежде всего наукоемкая, инновационная и цифровая); новые информационные технологии; новые системы социальных отношений (система «электронного социального партнерства» и система «электронной демократии», новые формы общественных движений с интегрирующей основой на базе Интернета); новая этика (в основе ее человек, уважение к его жизни и достоинству, его интересы, стоящие выше интересов государства, общества и науки) [6].

Необходимо отметить, что информационная безопасность – состояние защищенности информационной среды общества, обеспечивающее ее формирование, использование и развитие в интересах граждан, организаций, государства (определение согласно ст. 2 Федерального закона от 04.07.96 № 85 «Об участии в международном информационном обмене»), а управление информационной безопасностью – это циклический процесс, включающий:

1. осознание степени необходимости защиты информации и постановку задач;
2. сбор и анализ данных о состоянии информационной безопасности; оценку информационных рисков;
3. планирование мер по обработке рисков;
4. реализацию и внедрение соответствующих механизмов контроля, распределение ролей и ответственности, обучение и мотивацию персонала, оперативную работу по осуществлению защитных мероприятий;

5. мониторинг функционирования механизмов контроля, оценку их эффективности и соответствующие корректирующие воздействия [3].

В качестве стандартной модели безопасности часто приводят классическую модель CIA:

- конфиденциальность (англ. confidentiality) – доступность информации только определенному кругу лиц;
- целостность (integrity) – гарантия существования информации в исходном виде;
- доступность (availability) – возможность получение информации авторизованным пользователем в нужное для него время [4].

Сам процесс управления информационной безопасностью, предназначен для защиты IT-инфраструктуры от несанкционированного использования, оценку рисков возникновения подобного события, управления рисками и противодействия им, а также способам реагирования на инциденты, связанные с нарушением безопасности. Задачей управления информационной безопасностью является обеспечение сохранности информации [7].

Здесь важно то, чтобы внедрение информационной безопасности обернулось положительным эффектом для каждой сферы экономики информационного общества, для этого необходимо обеспечить управление информационной безопасностью на государственном уровне носящий многофункциональный характер.

Сегодня, согласно доктрине информационной безопасности РФ от 09.09.2000 г. № Пр-1895 выделяют четыре основные составляющие национальных интересов РФ в информационной сфере:

1. соблюдение конституционных прав и свобод человека и гражданина в области получения информации и пользования ею, обеспечение духовного обновления России, сохранение и укрепление нравственных ценностей общества, традиций патриотизма и гуманизма, культурного и научного потенциала страны;
2. информационное обеспечение государственной политики РФ, связанное с доведением до российской и международной общественности достоверной информации о государственной политике РФ, ее официальной позиции по социально значимым событиям российской и международной жизни, с обеспечением доступа граждан к открытым государственным информационным ресурсам;
3. развитие современных информационных технологий, отечественной индустрии информации, в том числе индустрии средств информатизации, телекоммуникации и связи, обеспечение потребностей внутреннего рынка ее продукцией и выход этой продукции на мировой рынок, а также обеспечение накопления, сохранности и эффективного использования отечественных информационных ресурсов;

4. защита информационных ресурсов от несанкционированного доступа, обеспечение безопасности информационных и телекоммуникационных систем, как уже развернутых, так и создаваемых на территории России [1].

В зависимости от этих составляющих формируются стратегические и текущие задачи внутренней и внешней политики государства по обеспечению информационной безопасности.

Кроме того, управление информационной безопасностью должно соответствовать стандартам в области информационной безопасности. Назовем некоторые из них:

- BS 7799-1:2005- Британский стандарт BS 7799 первая часть. BS 7799 Part 1 – Code Practice for Information Security Management (Практические правила управления информационной безопасностью) описывает 127 механизмов контроля, необходимых для построения системы управления информационной безопасностью (СУИБ), определенных на основе лучших примеров мирового опыта в данной области. Этот документ служит практическим руководством по созданию СУИБ.
- ISO/IEC 27001:2005 – «Информационные технологии – Методы обеспечения безопасности – Системы управления информационной безопасностью – Требования».

Вышеперечисленные стандарты являются эффективными, остается проблема их доступности.

В заключении отметим, что управление информационной безопасностью на современном этапе развития России, становится главной задачей для решения проблем информационного общества.

Список литературы

1. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации от 09.09.2000 г. № Пр-1895.
2. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации (Утверждена Президентом РФ В.Путиным 07.02.2008 г. № Пр-212).
3. Защита информации и информационная безопасность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.opex.kiev.ua.
4. Информационная безопасность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.infosecurity.ru.
5. Медведев Д. Приветствие участникам и организаторам VI Тверского социально-экономического форума «Информационное общество», 02.07.2009 г.
6. Фотенко В.М. На путях человеческого прогресса // Коммунист. – 2007. – № 3 (550).
7. Штейн А. ITIL и информационная безопасность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://citcity.ru>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end at the bottom, and the top has a horizontal bar with a circular end on the right.

Секция 10

***ЭКОНОМИКА
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ***

ЗНАЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Великанова Т.В.[♦], Морозова О.В.[♦]

Самарский государственный технический университет, г. Самара

Рассматриваются вопросы экологического менеджмента, системы экологического менеджмента и значимость их внедрения на предприятиях.

Применение общепринятых в мировой практике инструментов управления охраной окружающей среды, и в частности, экологического менеджмента, является все более актуальным в связи с ужесточением требований стандартов качества, ростом открытости российской экономики и глобализации мировых рынков. Экологический менеджмент возник сравнительно недавно, в 90-х годах прошлого века, предполагалось, что его внедрение поможет реализовать концепцию устойчивого развития, разработанную Международной комиссией ООН по окружающей среде и развитию и принятую мировым сообществом в качестве базовой модели в области охраны окружающей среды и ресурсопотребления [1].

Большинство российских предприятий так или иначе осуществляет контроль своей деятельности в области охраны окружающей среды, однако это не выходит за рамки работы самого предприятия и нет гарантии того, что предприятие полностью соответствует требованиям экологической безопасности российских и международных нормативных актов. Для обеспечения подобного соответствия необходимы построенные по строго определенным правилам структурированные системы управления охраной окружающей среды, интегрированные в общую деятельность предприятия, обеспечивающие конкурентоспособность продукции и финансовую стабильность. Они должны гарантировать, что предприятие в настоящее время и в перспективе будет соответствовать требованиям экологической безопасности и гарантировать устойчивое развитие с точки зрения воздействия на окружающую среду [1]. Подобные системы предусмотрены международными стандартами ISO серии 14000, разработанными Международной организацией по стандартизации в соответствии с требованиями ООН к окружающей среде и частично принятыми в качестве национальных стандартов России. Стандарты ISO серии 14000 обеспечивают распространение общих критериев и нормативных процедур для оценки систем управления охраной окружающей среды и их соответствия экологическим требованиям, принятым в промышленно развитых странах.

[♦] Ассистент кафедры «Экономика промышленности»

Экологический менеджмент можно определить как управление природоохранной и природопользовательской деятельностью. Экологический менеджмент также может быть определен как стандартизированная система управления охраной окружающей среды на предприятии, основанная на положениях международных стандартов ISO серии 14000 и обеспечивающая устойчивое развитие предприятия с учетом требований рационального использования природных ресурсов и экологической безопасности [1]. Хотя все его приемы, методы, инструменты, системы в России известны, тем не менее нельзя сказать что они успешно используются. В «чистом» виде системы экологического менеджмента на российских предприятиях не существуют.

Основной целью стандартизации является оказание содействия предприятиям в создании системы управления природоохранной деятельностью, сбалансированной с их экономическими интересами. Стандарт ISO 14001 содержит требования, на соответствие которым может проводиться сертификация системы управления окружающей средой, то есть соответствующим образом оформленное подтверждение независимым органом по сертификации такого соответствия. Демонстрация успешного применения стандарта ISO 14001 может быть использована организацией для того, чтобы убедить партнеров и потребителей, а также прочих заинтересованных лиц в действенности реализуемой в организации системы управления охраной окружающей среды в целях определения возможностей для ее улучшения.

В России стандарты ISO серии 14000 начали вводиться в качестве национальных с 1999 г., а фактически сертификация предприятий на соответствие требованиям этих стандартов на добровольной основе начала проводиться с 2000 г. В настоящее время в целом по мировому хозяйству сертифицировано более 40 тыс. предприятий и ожидается, что это число будет расти. Для российских предприятий добровольная сертификация облегчает сотрудничество с зарубежными партнерами, что особенно значимо при наличии заинтересованности в получении иностранных инвестиций или кредитов и заключении долгосрочных договоров о партнерстве.

Стандарты ISO серии 14000, а также более ранние стандарты серии 9000, определяющие базовые подходы по системам управления качеством, являются общими и не зависят от принадлежности предприятия к конкретной отрасли экономики. На разработку и внедрение систем управления в соответствии с этими стандартами, безусловно, оказывают влияние специфика каждой организации, ее конкретные задачи, применяемые технологические процессы и практический опыт. Наряду с этим, заложенные в стандартах базовые подходы к формированию систем управления на предприятии делают эти стандарты достаточно универсальными. Особое значение для поддержания эффективности и постоянного улучшения

системы экологического менеджмента имеет контроль, оценка и анализ этой системы со стороны руководства организации. Наиболее характерные пункты экологических обязательств, которые отмечаются в политике передовых компаний, следующие: давать полную и правдивую информацию о влиянии деятельности фирмы на окружающую среду; принять и соблюдать имеющиеся национальные и международные экологические стандарты; постоянно совершенствовать природоохранную деятельность; поддерживать на фирме отношения к природе как к высоким ценностям человечества; обеспечивать максимальное проявление инициативы всеми сотрудниками фирмы на совершенствование экологической деятельности; развивать партнерство с другими компаниями и общественными организациями для улучшения экологических показателей; консультировать и сотрудничать с теми, на кого можно влиять по распространению требований экологизации экономики; признавать и уважать экологические требования, претензии лиц и организаций на всех стадиях бизнеса фирмы; защищать здоровье персонала фирмы; обеспечивать экологическое обучение сотрудников фирмы и там где это необходимо – потребителей ее продукции, распространять соответствующую информацию.

Развитие системы экологического менеджмента и экологического аудита в России предполагает активное международное сотрудничество, обмен информацией и опытом в указанной области, предупреждение монополистических ситуаций и отношений. Европейский союз развивается как единое экономическое и экологическое пространство и результаты этого процесса благоприятно сказываются на политике в сфере охраны окружающей среды. Новые методы и подходы на пути сокращения негативного влияния предприятий на окружающую среду, такие как Схема экологического управления и аудита (EMAS) вызывают все больший интерес в России, и уже принесли ряд положительных результатов. Содержание и цели EMAS могут быть сформулированы таким образом: во-первых, внутренняя и внешняя открытость и доступность информации о влиянии предприятий на окружающую среду; во-вторых, постоянное совершенствование экологической стороны деятельности предприятия; в третьих, внедрение систем экологического управления (СЭУ), а также систематической, объективной, документированной и периодической оценки этих систем и экологической стороны деятельности предприятия.

Системы экологического управления в России развиты пока еще недостаточно, но интерес к ним со стороны предприятий постоянно растет. Востребованы знания методов и процедур экологического аудита и управления, экологической стороны деятельности предприятий, технических вопросов, соответствующей природоохранной законодательной базы, включая стандарты. Наличие специальных знаний может быть подтверждено прохождением соответствующего обучения или предоставле-

нием необходимых сертификатов. Для того чтобы СЭУ в России способствовал успех, необходим ряд предпосылок. Федеральные и региональные органы государственного управления должны поддерживать внедрение таких систем. Важным шагом на этом пути является разработка законов о системе экологического управления [2]. По доступным данным, системы менеджмента качества внедрены и сертифицированы в более чем тысяче организаций России. Внедрение, функционирование и сертификация систем экологического менеджмента, систем менеджмента качества и т.д. служит основой для формирования конкурентоспособного, устойчивого, ответственного бизнеса, способного удовлетворить растущие потребности клиентов, ожидания общественности и соответствовать государственной стратегии. Проведение работ по созданию, внедрению и сертификации систем менеджмента, а также подготовке специалистов организаций РФ в сфере охраны окружающей среды, охраны труда и т.д. позволит организации:

- получить сертификат, подтверждающий соответствие деятельности предприятия в области управления окружающей средой, охраной труда, качеством требованиям международных и российских стандартов;
- предоставить деловым партнерам гарантии в том, что существует эффективный контроль всех факторов и рисков деятельности предприятия;
- улучшить мотивации и лояльность взаимоотношений с персоналом (здоровье, охрана труда, риски, аварийные ситуации, обучение);
- оптимизировать затраты (в том числе за счет применения более чистых технологий, минимизации отходов, сокращения используемых входных материалов, энергии);
- повысить соответствие требованиям природоохранного законодательства и законодательства в области охраны труда РФ;
- усилить контроль издержек, связанных с природоохранной деятельностью и деятельностью по охране труда, и существенно снизить их;
- удовлетворять критериям инвесторов и кредиторов;
- снизить коммерческие риски;
- повысить оценочную стоимость основных фондов;
- повысить конкурентоспособность, а также улучшить репутацию и имидж, как на российском, так и международном рынках и так далее.

На практике частота использования основных принципов, обязательств и намерений в экологической политике ведущими зарубежными компаниями различна. Наиболее часто используются следующие: мини-

мизация отрицательного воздействия на окружающую среду, сотрудничество со всеми заинтересованными в экологических аспектах деятельности сторонами, доступность объектов и результатов экологической деятельности («экологическая прозрачность»), соответствие действующему природоохранному законодательству, участие всего персонала в экологической деятельности компании, достижение экономической эффективности осуществляемой деятельности («экоэффективность») [3]. Существует ряд специальных мер, призванных популяризовать системы экологического менеджмента, к ним, например, относится конкурс «Европейское качество», предусматривающий отбор сотни лучших компаний по следующим параметрам: соблюдение природоохранного законодательства, выполнение природоохранных мероприятий, вовлечение инвестиций в природоохранные мероприятия, применение энергосберегающих технологий и современных очистных установок, система менеджмента качества, внедрение системы экологического менеджмента, выполнение масштабного природоохранного проекта. Обладателями золотой медали «Европейское качество» стали такие компании, как ОАО «Газпром», ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат», ОАО «Лукойл», ОАО «Татнефть», ОАО «ТНК-Нижневартовск», ОАО «Кольская горно-металлургическая компания», ФГУП «Производственное объединение «Уралвагонзавод», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Апатит», ООО «Нестле Кубань», ООО «Донской табак» и другие. Конкурс призван содействовать экологическому самосознанию российских предпринимателей, формированию общественного представления об экологической и социальной ответственности в области охраны окружающей среды и минимизации негативного воздействия на окружающую среду.

Сертификация систем экологического менеджмента, отвечая в первую очередь требованиям мирового рынка, направлена также на решение национальных экологических проблем в той мере, в какой они отражены в национальном законодательстве, снижение частоты возникновения и предотвращению серьезных экологических инцидентов. В связи с этим необходимо развитие российской нормативной базы систем управления охраной окружающей среды и создание нормативного обеспечения аудита этих систем. Кроме того, значимым фактором для развития сертификации предприятий по стандарту ISO 14000 является широкое распространение информации о самой системе стандартов, требованиях и выгодах добровольной сертификации, поскольку не все потенциально заинтересованные предприятия имеют к ней доступ.

Список литературы:

1. Экономика природопользования: учеб. / Под ред. К.В. Папенова. – М.: ТЕИС, ТК Велби, 2008. – 928 с.

2. Соболева Е.Н. Совершенствование этики предпринимательства с позиций экоэффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pozdneyakov.tut.su/Seminar/a0102/a049.htm>.

3. Добровольная экологическая деятельность: неиспользуемые возможности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.14000.ru/books/voluntary/1.html>.

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Морозова О.В.[♦], Великанова Т.В.[♦]

Самарский государственный технический университет, г. Самара

В данной статье приводятся основы формирования экологической стратегии промышленного предприятия. Рассматриваются принципы и основные направления разработки стратегий.

Мировое сообщество, население государств и отдельных регионов, производители товаров и услуг и их потребители – все озабочены сегодня негативными изменениями в состоянии окружающей природной среды, истощением ее ресурсного потенциала. Осознание того, что без кардинальных изменений в политике социально-экономического развития, без учета реально существующих ограничений на практические реализации развития экономики, без поиска приемлемых альтернатив развития, учитывающих необходимость сохранения природной среды невозможно избежать кризисных ситуаций, невозможно стабильное развитие, приобретает все большее и большее распространение. Однако само по себе осознание проблемы еще не означает готовность к конструктивному ее решению.

Существенный прогресс достигнут в понимании проблемы взаимозависимости социально-экономического развития и природной среды. Интенсивно разрабатываются основные положения политики устойчивого развития на глобальном, региональном и государственном уровнях. Приняты важные политические решения, призванные регулировать экономическое развитие, как мирового сообщества, так и отдельных государств, в соответствии с новыми принципами устойчивого развития. Это в первую очередь относится к Декларации по окружающей среде и развитию, принятой в Рио-де-Жанейро, принципы которой предусматривают следующее:

- для того чтобы добиться устойчивого развития, охрана окружающей среды должна стать неотъемлемой частью процесса развития и не должна рассматриваться отдельно от него;

[♦] Ассистент кафедры «Экономика промышленности»

- каждое лицо должно иметь соответствующий доступ к экологической информации, которой обладают государственные власти, включая информацию об опасных материалах и видах деятельности в местах проживания;
- экологические стандарты, цели и приоритеты руководства должны отражать те экологические условия и условия развития, к которым они применимы;
- использовать подход, при котором лицо, загрязняющее окружающую среду, должно расплачиваться за загрязнение.

Следование приведенным принципам является необходимым условием для формирования на предприятии экологически ориентированного производства.

В настоящее время развитие, обеспечивающее рост благосостояния нынешних и будущих поколений должно ориентироваться на следующие основные направления:

- разработка стратегий и управленческих подходов в деле эффективного решения проблемы загрязнения природной среды;
- разработка и внедрение ресурсосберегающих технологий, бережное использование воды, почвы, земли и биотических компонентов биосферы;
- осуществление контроля и управления развитием производительных сил, предусматривающих рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов.

Каждый реальный или потенциальный участник рынка товаров и услуг сталкивается сегодня с необходимостью действовать в рамках ограничений, призванных исключить социально значимые издержки, обусловленные негативными изменениями качества природной среды. Предприятия сталкиваются с перспективой меньшей, чем ожидалось доходности, а, зачастую, и вовсе убыточности производства. Современная практика показывает, что в большинстве случаев реализуемое на предприятиях управление производством не соответствует новым условиям и требует постоянной модернизации.

Представляется, что отсутствие практики реализации адаптивного управления деятельностью предприятий является в настоящее время одной из главных трудностей перехода экономики к стабильному развитию и рациональному природопользованию. Именно здесь наблюдается критическая недостаточность методических разработок и рекомендаций по формированию экономически обоснованной экологической стратегии предприятия.

Взаимосвязь и взаимозависимость экономического развития и состояния окружающей среды привели к необходимости введения ограничения свободных рыночных отношений, модернизации классических критериев

экономической эффективности производственной деятельности, введения в оценку эффективности социальной значимости производственной деятельности. Сейчас все чаще говорится о необходимости новой экономики – экономики рационального природопользования, объединяющей в рамках единого системного подхода при принятии управленческих решений анализ окружающей среды и экономический анализ.

В связи с этим для экономики в целом, развития ее отдельных отраслей и предприятий поиск путей адаптации к системе рыночных механизмов приобретает первостепенное значение. Для проектируемых предприятий такой поиск фактически сводится к синтезу производственной структуры и системы управления производством в максимальной степени использующих преимущества рыночной системы в сложившейся среде. Для действующих предприятий целью такого анализа может быть выявление слабых сторон существующей организации производства, определение стратегии ее модернизации. Оба этих случая сводятся к решению хорошо известной в классической экономике задачи поиска оптимальной (по критерию экономической эффективности) структуры производственной системы и выработке стратегии практической реализации такой структуры.

С формальных позиций, в такой постановке также нет ничего нового, поскольку адаптация предприятий к постоянно меняющейся рыночной среде всегда являлась центральной задачей в управлении предприятиями. И в этой связи формирование экологической стратегии означает лишь расширение принимаемых к рассмотрению в качестве существенных для предприятий переменных среды – условий осуществления их функционирования.

Важное значение в окружении предприятия имеет нормативная база. На национальном уровне выделяют несколько групп нормативных регулирующих документов, которые имеют непосредственное отношение к деятельности предприятий.

При формировании экологической стратегии на предприятии необходимо принимать во внимание несколько основополагающих положений, которые образуют управленческую целевую основу деятельности в сфере решения природоохранных проблем, специфических для каждого конкретного предприятия:

- обеспечение соответствия планируемых мероприятий действующему законодательству и контроль соблюдения этих норм;
- проведение природоохранных мероприятий должно быть обеспечено соответствующей материальной базой, финансированием, необходимыми ресурсами и оправдывать затраченные усилия в долгосрочном плане как экономически, так и социально;
- организацию и проведение природоохранных мероприятий рекомендуется начинать с таких, которые могут принести быстрые

практические и реальные результаты, а именно они, как правило, пользуются общей поддержкой со стороны, как персонала предприятия, так и местной общественности и приносят положительные плоды;

- в перспективном плане целесообразно ориентироваться на то, чтобы проводимые мероприятия, приносили ощутимые материальные выгоды как можно быстрее, в конечном итоге компенсируя связанные с ними расходы и издержки.

В настоящее время не все предприятия готовы, открыто говорить о своих достижениях в области охраны окружающей среды и рационального природопользования, что может привести к значительному сокращению доверия потребителей и общественности.

Однако осуществление эффективной природоохранной деятельности на промышленных предприятиях связано с преодолением немалых трудностей:

- во-первых, многие руководители предприятий все еще не имеют реального представления о масштабах экологических проблем, их сложности и опасностях, к которым могут привести неправильные решения в сфере природоохранной деятельности;
- во-вторых, экологические нарушения, связанные во многом с производственной деятельностью, в представлении некоторых руководителей в значительной мере связываются в основном только с прямыми нарушениями действующего законодательства или серьезными отклонениями от запроектированных технологических процессов. Между тем, существует много предприятий, которые наносят вред окружающей природе в результате своей «нормальной» повседневной деятельности, которая, строго говоря, не нарушает законы или установленные нормы, хотя по своей сути является экологически негативной и даже опасной.

В связи с этим руководителям промышленных предприятий, если они намереваются серьезно и ответственно решать природоохранные вопросы на своих предприятиях, все чаще приходится заниматься многочисленными и сложными организационно-управленческими проблемами, принимать серьезные решения и идти порой на значительные расходы, связанные с организацией эффективной природоохранной деятельности. Именно недоработки в организационных вопросах ведут к срывам в работе технических и промышленных систем и вследствие этого к нанесению серьезного экологического ущерба.

Возникновение негативных тенденций в динамике состояния природной среды, в частности воздействий на нее производства, имеет многоплановый характер и устранение этих тенденций также должно проводиться по нескольким направлениям: управленческим, инженерно-техническим, экономическим и т.д.

В настоящее время разработано немало различных рекомендаций в отношении порядка и проведения необходимых мероприятий с учетом экологических факторов в процессе управления промышленными предприятиями. Специалистами также сформулирован ряд принципиальных положений, которые закладывают основу для проведения широких, и главное результативных, природоохранных мероприятий и предупреждения возможности возникновения ситуаций, которые так или иначе могут вести к негативным экологическим последствиям. В первую очередь можно назвать следующие:

- максимальное внимание и персональная ответственность руководителей всех уровней за решение вопросов, связанных с управлением производством, которые прямо или косвенно связаны с природоохранной деятельностью, и за принятие необходимых мер по предотвращению нанесения ущерба окружающей природе;
- деятельность по предотвращению экологического ущерба нельзя откладывать, и тем более не целесообразно ждать того времени, когда этим вопросом начнут интересоваться контролирующие органы;
- необходимо предпринимать самый широкий спектр действий для того, чтобы о природоохранной деятельности предприятия стало известно как можно более широкому кругу, начиная с персонала самого предприятия, руководства государственных регулирующих органов, инвесторов и заканчивая широкой общественностью, включая население, проживающее в районе негативного экологического воздействия предприятия. Нужно стремиться к тому, чтобы информация об успехах предприятия в этой сфере распространялась как можно быстрее, с использованием для этого возможностей средств массовой информации;
- организацию природоохранной деятельности на предприятии следует предварительно тщательно продумывать, анализировать и организовывать таким образом, чтобы она в конечном счете всегда была экономически и экологически оправданной, т.е. затраты на нее могли бы окупаться или исключалась бы возможность нанести значительные для предприятия убытки;
- необходимо предпринимать все возможные меры для того, чтобы весь персонал предприятия был убежден в том, что независимо от своего служебного положения каждый сотрудник предприятия должен предпринимать все зависящее от него для проведения эффективных природоохранных мероприятий на своем технологическом участке. Это поощряет творческое отношение к служебным обязанностям и способствует достижению конкретных результатов на предприятии в целом. Практика свидетельствует, что экологически безопасные предприятия, особенно если им удается

в процессе производственной деятельности исключать или снижать риск негативных экологических воздействий и выпускать «зеленую» продукцию, всегда становятся также и экономически эффективными, т.е. прибыльными.

Общая ориентация на совершенствование производства, на выбор надлежащего типа и вида конечного продукта и оптимизация систем управления позволяет, таким образом, существенно увеличить техническую и экологическую гибкость производства, его общую эффективность, что одновременно обеспечивает и его экологическую безопасность.

Список литературы:

1. Гредел Т.Е., Алленби Б.Р. Промышленная экология / Пер. с англ. Под ред. Э.В. Гирусова (Серия «Зарубежный учебник»). – М.: ООО «Мир Прессы», 2004.
2. Гусев А.А. Современные экономические проблемы природопользования. – М.: Междунар. отношения, 2004. – 208 с.
3. Новоселов А.Л. Управление эколого-экономической деятельностью предприятия: учебное пособие. – М.: ГУУ, 2001.
4. Основные положения стратегии устойчивого развития России / Под ред. А.М. Шелехова. – М., 2002. – 161 с.

Секция 11

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

© Ильина Н.А.♦

ООО «Циль-Абегг», г. Королев

Сегодня большинство стран во всем мире применяют международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Многие российские компании уже ведут учет в соответствии с МСФО. Среди первых российских компаний, применивших МСФО, были ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Аэрофлот», ОАО «Альфа банк», ОАО «Газпром», крупные нефтяные компании. МСФО актуально в первую очередь для компаний, имеющих в своей структуре иностранных инвесторов или крупных российских компаний, акционерных обществ, имеющих иностранных акционеров и партнеров. Однако интерес к МСФО начинают проявлять и остальные российские компании, особенно на фоне процесса интеграции России в мировую экономику и вступления в ВТО. Однако большинство компаний в данный момент еще только пытаются реализовать данную задачу. Для того чтобы начать вести отчетность по международным стандартам, компаниям необходимо тщательно спланировать и определить стратегию перехода на МСФО. В данной статье раскрываются основные этапы составления отчетности компании при переходе на МСФО.

Для эффективной постановки международного учета необходим предварительный анализ российской системы ведения учета, ее технического обеспечения и организации документооборота. По результатам должен быть разработан комплект методических документов. По мнению автора статьи, компаниям, осуществляющим переход на МСФО, необходимо разработать следующие учетные документы:

1. Учетная политика по МСФО. В ней устанавливаются правила ведения учета и отражения хозяйственных операций на счетах МСФО и описываются принципы, которыми руководствуется компания при ведении учета.
2. План счетов международного учета с аналитическими справочниками.
3. Мэппинг (карта соответствия) счетов российского учета с аналитикой счетам международного учета [2, с. 201].
4. Схема дополнительных проводок по корректировке данных российского учета [2, с. 201].
5. Внутрифирменную политику (правила) по учету основных средств, договоров финансовой аренды, которая регламентирует правила

♦ Старший бухгалтер

учета хозяйственных операций, относящихся данным разделам и описывает все необходимые корректировочные проводки для приведения учета данных операций в соответствии с МСФО.

6. Внутрифирменную политику (правила) по учету финансовых инструментов (финансовых вложений, займов, дебиторской и кредиторской задолженности). По аналогии с политикой по учету основных средств и договоров финансовой аренды в данном положении следует указать все необходимые корректировочные проводки.
7. Правила по расчету налога на прибыль и связанного с ним расчета отложенных налогов [3, с. 110]. В правиле следует представить описание всех корректировочных проводок по трансформации начисленных в российском учете отложенных налоговых активов и обязательств согласно МСФО.
8. Формы финансовой отчетности МСФО и приложения к ним.

После разработке указанных выше документов следует приступить к трансформации российской отчетности по следующим этапам:

Этап № 1. Закрытие российских счетов и выверка данных российской отчетности. На этом этапе выполняются следующие операции: ввод всей совокупности информации для формирования российской отчетности; выверка введенной информации; получение оборотно-сальдовой ведомости (ОСВ) и аналитики по счетам бухгалтерского учета.

Этап № 2. Ввод информации в трансформационную таблицу (или перевод проводок на параллельный план счетов). Данные российского учета отражаются в трансформационной таблице (или переносятся на счета международного учета в случае использования специальных программ) [3, с. 127]. На этом этапе необходимо отследить правильность ввода информации, оценить правильность выбранного кура пересчета тех или иных статей.

Этап № 3. Ввод корректировок. На этом этапе вводятся все необходимые корректировки. Например, выполняется сторнирование амортизации по основным средствам по российским стандартам и начисление по международным; начисление понесенных расходов, не подтвержденных в российском учете первичными документами; переоценка уставного капитала; оценка влияния гиперинфляции.

Этап № 4. Пересчет в иностранную валюту. Скорректированные данные на этом этапе пересчитываются в иностранную валюту отчетности. На этом этапе крайне важно не ошибиться с выбором курса пересчета той или иной статьи и оценкой общей курсовой разницы.

Этап № 5. Полученные данные трансформационной таблицы (или главной книги параллельного баланса) становятся источником информации для заполнения всех отчетных форм.

Этап № 6. Составление нефинансовой отчетности. Международная отчетность содержит не только финансовую, но и нефинансовую информацию. Для этого формируются следующие документы: Отчет менеджмента и анализ, Аудиторское заключение, Послание акционерам (учредителям). Эти документы не входят в финансовую отчетность, но делают ее более полезной как для пользователей, так и для имиджа отчитывающейся организации [3, с. 184].

Этап № 7. Публикация отчетности в сети Интернет. Так как отчетность составляется в интересах многих пользователей, то самым простым способом представления отчетности всем пользователям является ее публикация в сети Интернет, например, на страничке компании во вкладке «Отчетность».

При составлении международной отчетности необходимо помнить, что это не просто набор финансовых показателей, это – полномасштабное описание бизнеса, включающее как финансовую, так и нефинансовую информацию. Дать однозначной формулы для подготовки отчетности по международным стандартам нельзя, т.к. существуют огромные различия в бизнесах компаний, да и сами международные стандарты не ставят такой задачи, они предлагают набор правил, следование которым остается на усмотрение компании, многие вопросы в подготовке отчетности отдается на профессиональное суждение бухгалтера. По мнению автора, существуют особенно важные аспекты, которые необходимо выделить в международной отчетности в обязательном порядке. Необходимо представить данные о компании и ее руководстве. Первые разделы отчетности содержат общие сведения, включающие общее описание бизнеса, организационную структуру компании, краткое описание дочерних компаний и информацию о составе главных органов управления с указанием доли владения капиталом компании. В этом разделе должны быть даны адреса нахождения подразделений и головного офиса компании, виды деятельности, наличие лицензий и иных документов на право ведения бизнеса, также контактные телефоны.

Основным капиталом любой компании являются люди, работающие в ней. Поэтому один из разделов отчетности должен быть посвящен данным о среднесписочной численности работников за отчетный период, работавших в тех или иных подразделениях. Пользователей интересует социальная политика компании, политика в области создания рабочих мест, программ образования.

Международная отчетность ориентирована на будущее. Поэтому должна содержать всю необходимую информацию о существенных событиях, произошедших после отчетной даты, о наиболее существенных кон-

трактах и проектах, планируемых как на ближайшее будущее, так и на перспективу.

Среди пользователей отчетности могут быть и кредиторы. Эту группу пользователей весьма интересует информация об активах, которые уже стали обеспечением полученных кредитов. Немаловажной представляется для них информация о рисках, связанных с невозвратом дебиторской задолженности, рисков порчи имущества, обесценения основных средств. Вся указанная информация должна быть представлена в отчетности.

Не менее существенной является информация о том вкладе в общественную и политическую жизнь, который был сделан компанией в отчетном периоде. Что было сделано для поддержания экологии в городе нахождения компании, каковы экологические инициативы. Хот эта информация и не является финансовой, но она также должна быть представлена в годовом отчете [1, с. 558].

Международная отчетность должна содержать информацию о проблемах, связанных с судебными исками, сворачивании крупных проектов, штрафных санкциях, предполагаемых к выплате после отчетной даты. Пользователей интересует оценка возможных убытков, которые может понести компания. Уместна будет и информация о том, каким образом руководство собирается решать все эти проблемы [1, с. 559].

Таким образом, компании, осуществляющей переход на МСФО, следует учесть, что детально проработанные формы финансовой отчетности позволят с успехом решать массу задач: от консолидации и представления информации различным пользователям – до внедрения эффективной системы планирования и бюджетирования.

Список литературы:

1. Аверчев И.В. Подготовка международной финансовой отчетности российскими предприятиями и банками / И.В. Аверчев. – М.: Вершина, 2005. – 680 с.
2. Камысовская С.В. Бухгалтерская отчетность по российским и международным стандартам: учебное пособие / С.В. Камысовская. – М.: КНОРУС, 2007. – 248 с.
3. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова; под ред. М.А. Вахрушиной. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2007. – 568 с.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© Миславская Н.А.*

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

В данной статье произведена попытка классифицировать многообразие существующих систем бухгалтерского учета, основываясь на их правовой и целевой ориентации. Ранее, в исследования большинства ученых, занимающихся этой проблемой, за основу систематизации избиралась страна происхождения, что обуславливало многовариантность моделей бухгалтерского учета.

На протяжении развития всей истории бухгалтерского учета учеными предпринимались попытки классифицировать различные учетные системы. Причины столь пристального внимания исследователей к данному вопросу кроются в наличии веских достоинств классификации, а именно: классификация способствует более точному определению сходства и различия между стандартами; классификация оказывает влияние на становление систем бухгалтерского учета в стране, помогая выбрать наиболее подходящую форму для конкретного государства; классификация является инструментом исследования опыта стран с развитой экономикой, экспортирующих системы учета определенного типа; классификация для специалистов по бухгалтерскому учету является ориентиром, позволяющим спрогнозировать проблематику применения той или иной типовой системы учета.

На сегодняшний день наиболее распространена классификация, предложенная Г. Мюллером [1], с подразделением систем бухгалтерского учета на 4 модели:

1. Британо-американская модель. Название этой модели объясняется тем, что ее основные принципы и концепции были разработаны и внедрены на практике в Великобритании и США.
2. Континентальная модель. Формирование и развитие континентальной модели бухгалтерского учета происходило в странах континентальной Европы.
3. Южноамериканская модель бухгалтерского учета характеризуется ориентацией на потребности государственных плановых органов и, как правило, используется «испано-говорящими» странами, которые объединяет общность исторического развития и традиций.

* Профессор кафедры «Бухгалтерский учет», доктор экономических наук, доцент

4. Исламская модель. Основывается на Единой системе учета, которая обязательна для государственных, кооперативных, акционерных и других предприятий. По сравнению с другими моделями бухгалтерского учета последняя оценивается как консервативная и наименее мобильная. Развитие исламской модели бухгалтерского учета осложняется недостатком бухгалтерских кадров высокой классификации, что является следствием неудовлетворительной организации профессионального образования.

Изучив опыт исследований зарубежных ученых, автору представляется логичным классифицировать модели бухгалтерского учета, исходя из их правовой и целевой ориентации. Вызвано это тем, что на систему учета в первую очередь воздействуют постоянные факторы, которые и являются связующим звеном между различными системами. Основываясь на данном предположении можно выделить четыре основные модели организации бухгалтерского учета и представления финансовой отчетности:

1. модель государственной ориентации (первоочередная задача предоставления финансовой информации – удовлетворение требований государственных и налоговых органов),
2. бизнес модель (цель подготовки финансовой отчетности – удовлетворение потребностей потенциальных кредиторов и инвесторов);
3. транзитивная модель (цель предоставления отчетности – адаптация к международным системам учета);
4. унифицированная модель (конвергенция бухгалтерского учета – то есть стирание различий между системами бухгалтерского учета и отчетности, обусловленное общностью и наличием объективных закономерностей развития).

Характерной чертой нормативного регулирования бухгалтерского учета модели государственной ориентации является то, что государство участвует как в процессе разработки норм учета, так и в процессе внедрения их в практику. Правила составления отчетности организаций разработаны таким образом, чтобы формировать входную информацию для национальной системы счетоводства, посредством которой государство контролирует экономику. Это обстоятельство обусловлено многовековой традицией централизации управления и стремления предпринимателей заручиться и получить поддержку государства. Последнее оказывает существенное влияние на бухгалтерский учет путем установления системы налогообложения и требования отражать на счетах бухгалтерского учета все расходы для целей налогообложения. Процедуры расчета налогооблагаемой прибыли на основе данных бухгалтерского учета строго регламентированы.

Бизнес модель ограничивается сводом законов общеправовой ориентации, устанавливающих общие принципы, концепции и методологию орга-

низации и ведения бухгалтерского учета. Система бухгалтерского учета является важнейшим элементом инфраструктуры рыночной экономики, связывающей воедино как частные, так и государственные организации.

Транзитивная модель представляет собой переходную к унифицированной форму учета, включающую элементы существующих бизнес-модели и модели государственной ориентации, с обязательным присутствием жесткой государственной регламентации системы бухгалтерского учета и отчетности.

Отнести конкретную страну или группу стран к какой-либо из представленных выше моделей, возможно после проведения диагностики методологии ее бухгалтерского учета и отчетности, то есть после всестороннего изучения разнообразия применяемых методов учета, национальных и международных источников, регулирующих бухгалтерский учет и аудит, различий в бухгалтерской практике.

Анализ состояния бухгалтерского учета в России в переходный период от модели государственной ориентации к унифицированной модели свидетельствует, что произошла не полная переориентация на последнюю. Несмотря на декларирование приоритета удовлетворения интересов отечественных и зарубежных пользователей финансовой отчетности, государственные органы являются генератором законов и принципов организации бухгалтерского учета. Таким образом, Россию в данный момент необходимо относить к транзитивной модели бухгалтерского учета.

Список литературы:

1. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: Международная перспектива: Пер. с англ. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 136 с.

СТРАХОВОЙ АНДЕРРАЙТИНГ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

© Павлюченко Т.Н.♦

Воронежский государственный аграрный университет им. К.Д. Глинки,
г. Воронеж

Страхование является основным инструментом защиты от рисков. В статье рассмотрен трансферт риска от страхователя к страховщику, проанализированы основные этапы заключения договора страхования, обосновано отнесение андеррайтинга к бухгалтерской категории, раскрыты основные модели учета страховых премий.

♦ Ассистент кафедры Бухгалтерского учета и аудита

Один из главных бизнес-процессов страхования – принятие решений о страховании потенциального риска. Андеррайтинг является ключевым звеном, лежащим в основе всей системы страховых отношений. Финансовый крах страховщика неизбежно затронет интересы значительного числа физических и юридических лиц, именно через андеррайтинг выражается экономическая сущность и защитная функция страхования – передача и размещение рисков и соответствующее распределение страховой премии.

Дословно Underwriting переводится с английского как «подписание под» чем-либо, т. е. принятие решений [3]. В экономической литературе понятие «андеррайтинг» трактуется как процесс отбора рисков и классификация рисков с точки зрения возможности принятия их на страхование, а также применение соответствующих ставок премии, включая отказ принятия рисков на страхование, не соответствующих классификационным требованиям.

Проанализировав данное определение можно выделить наиболее яркие черты, характеризующие андеррайтинг, как процесс принятия управленческих решений в системе бухгалтерского учета:

- принятие на страхование или отклонение заявленного объекта на основании оценки присущих этому объекту индивидуальных рисков с целью формирования условия договора;
- разработка мероприятий по обеспечению финансовой устойчивости части или всего страхового портфеля;
- разработка мероприятий по снижению принятых на страхование рисков.

Взаимоотношения между страховщиком и страхователем строятся на законодательной основе, с учетом интересов обеих сторон. «...Закон должен быть верным контролем у весов договорной правомерности, так, что всякое самопроизвольное проявление воли сторон в области договорных правоотношений должно быть если не прямо известно закону, то по крайней мере не нарушало бы свободного развития экономических сил страны» [5].

Бондаренко Л.Н. и Ломакина Т.П. в работе «Проблема определения результата деятельности страховщика. Страховые продукты для оптового рынка» оказание страховой услуги сводят к двум действиям:

- производство отбора и оценка риска, угроза которого не снимается вопреки всем усилиям страхователя по защите объекта страхования;
- формулирование гарантийных обязательств на случай реализации страхового риска.

Процесс принятия риска на страхование в системе бухгалтерского учета находит свое отражение при прохождении последовательных, взаимосвязанных стадий: получение заявления на страхование; проверка заяв-

ления на страхование – принятие андеррайтерского решения; учет договора страхования; получение страховой премии.



Рис. 1. Первый этап: заключение договора страхования

Не всякий риск может быть принят на страхование «...плохой риск никаким тарифом не исправишь». Трансферт риска от страхователя к страховщику возможен только при условии, если обе стороны считают, что получаемый при этом эффект превосходит затраты по договору. Для страхователя польза от страхования заключается в снижении степени риска и возможности переложить предполагаемые ущербы на страховую компанию.

На стадии заключения договора страхователю прежде всего необходимо проверить, что застрахованные риски указаны в договоре именно в том объеме, в котором он имеет в виду их застраховать, и уточнить у страховщика в случае необходимости, правильно ли он понимает, какой объем страхового покрытия предусмотрен договором [5]. Для страховщика – в получении премий. Страховщик готов взять на себя риск, если он оценивает пользу от получения премии выше, чем убытки, связанные с передачей ему риска [2].

Успех всех последующих этапов заключения договора страхования зависит от качества предстраховой экспертизы. В страховой практике приемы и методы предстраховой экспертизы разделяются на две группы:

- стандартная предстраховая экспертиза для массовых видов страхования;
- индивидуальная для сложных объектов, имущественных комплексов производственного назначения и т.д.

При заключении договора страхования между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение по следующим вопросам:

- об имущественном интересе, являющемся объектом страхования;
- о характере событий, на случай которых происходит страхование;
- о сроках действия договора и размерах страховых сумм;
- о размере подлежащей уплате страховой премии;
- об условиях и порядке страховой выплаты.

Отметим также, что в бухгалтерском учете ведение договоров страхования до исполнения обязанностей по нему не регистрируются, введенные в действие но не исполненные договоры для бухгалтера как будто не существуют. Такие обязательства для целей бухгалтерского учета классифицируются как условное обязательство. Условное обязательство можно определить как обязательство, которое может возникнуть в будущем и возникновение которого характеризуется определенной вероятностью.

Важность адекватного расчета страхового тарифа можно обосновать двумя основными моментами.

Во-первых, страховая премия должна быть достаточна для того, чтобы:

- урегулировать все заявленные убытки по договору страхования;
- создать страховые резервы;
- покрыть издержки страховой компании;
- обеспечить определенный размер прибыли.

Во-вторых, цена страховой услуги, как и всякая рыночная цена, колеблется под влиянием спроса и предложения, определяющихся рыночной конкурентной средой.

Она варьируется в определенном интервале, нижняя граница которого определяется равенством между поступлениями платежей от страхователей и выплатами страхового возмещения по договорам страхования с учетом издержек страховой компании, а верхняя цена страховой услуги определяется размером спроса на нее и величиной банковского процента.



Рис. 2. Второй этап: получение страховой премии

Цена страховой услуги зависит также от некоторых специфических факторов: общего состояния дел страховой компании, величины и структуры ее страхового портфеля, размеров управленческих расходов, а также доходов, которые страховщик получает от инвестиций временно свободных средств, и т.д. [3].

Страховая услуга, приобретая форму документа, в котором содержится информация о рисках, страховых премиях и страховых суммах, взаимных обязательствах и иных существенных условиях договора страхования, получает материально-вещественное воплощение и находит отражение в бухгалтерском учете.

Денежная форма страховой премии служит только учетным задачам. Во-первых, величина страхуемого риска может быть выражена исключительно лишь при помощи всеобщего эквивалента стоимости – денег. Во-вторых, размер страховой премии в денежном измерении легче соотнести с размером страховых тарифов. В-третьих, проще производить формирование страховых резервов [2].

Характерной особенностью страхового рынка является существенное превышение величины собранной премии над объемом выплат – средний уровень выплат составляет около 70 %. По существу российские страховщики завышено оценивают принимаемые риски и вероятность наступления страховых случаев. Высокая доля остающейся в распоряжении компаний поступившей страховой премии позволяет не искать варианты доходного и надежного размещения и инвестирования активов.

Методика отражения операций по страхованию должна исходить из основ классического бухгалтерского учета с его принципами и методами. Построение взаимоотношений бухгалтерского учета страхового андеррайтинга требует системности в процессе накопления и обобщения данных в учете, а также их отражение в отчетности. В ее основе должна быть схема отражения данных на счетах бухгалтерского учета, которая бы с одной стороны не нарушала целостность учета, а с другой приводила к системному формированию информации, необходимой для ведения страховых операций [1]. Это позволит реализовать одну из наиболее важных целей бухгалтерской отчетности – обеспечить все группы заинтересованных пользователей данными, удовлетворяющих интересы каждого из них.

Для учета поступления страховых премий или взносов по договорам страхования предназначен счет 92 «Страховые премии», на котором страховые организации учитывают причитающиеся к получению от страхователей взносы по заключенным договорам страхования, учтенным по методу начисления. Бухгалтерская запись должна производиться в момент, когда возникает право на получение страховой премии. В том случае если страхователь не выполняет обязательства перед страховщиком по уплате страховой премии, у страховщика есть основания для признания данной задолженности сомнительной, создается резерв по сомнительным долгам.

Следует отметить, что учет страховых премий по методу начисления позволил приблизить практику учета страховых операций к международным стандартам учета. Отсутствие начисления обязательств страхователей по уплате страховых премий не давало возможности на основании бухгалтерской отчетности судить об объеме дебиторской задолженности страховщика по неоплаченным премиям, а также о размерах страховых резервов.

Так как бухгалтерская информация необходима для принятия решений, задача бухгалтерского учета – предоставление информации в объеме,

достаточном для удовлетворения требований различных пользователей, причем при минимальных затратах [1]. Выгода от пользования информацией для принятия решений должна превышать расходы на нее.

Список литературы:

1. Бондина Н.Н., Мартемьянова Е.И., Павлова И.В. Основы бухгалтерского учета и финансов в АПК. – М., 2003. – 400 с.
2. Дедиков С.В. Страховая премия // Финансы. – 2006. – № 5. – С. 60-65.
3. Ионова Г. Цена страховой услуги как основа финансовой устойчивости компании / Г. Ионова, Е. Галашова // Финансовый менеджмент в страховой компании. – 2005. – № 1.
4. Кораблева А.Г. Место страхования в сфере финансовых услуг/ А.Г. Кораблева. – Волгоград: Изд-во Волгоградского государственного университета, 2001. – 21 с.
5. Крюков В.П. Очерки по страховому праву. – Саратов: Изд-во В.З. Яксакова, 1925. – 140 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end at the bottom, and the top features a horizontal bar with a circular end on the right.

Секция 12

***ФИНАНСЫ
И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

© Быкова Е.Е.*

Дальневосточный банк Сбербанка России ОАО, г. Хабаровск

Степень финансовой активности со стороны населения в первую очередь определяются используемыми способами и методами управления финансовыми ресурсами, располагаемыми домохозяйствами. Выбор стратегии управления финансами домашних хозяйств во многом зависит от совокупности влияющих на них факторов. Таким образом, особую значимость и интерес для исследования приобретают выявление данных факторов, которые рассмотрены в данной статье.

Традиционно под домашним хозяйством понимается группа людей, живущих в одном и том же жилище, объединяющих часть или весь свой доход и богатство и совместно потребляющих определенные типы продуктов и услуг, главным образом, жилищные услуги и продукты питания. Учитывая, что домохозяйства включают в себя разных индивидов, становится очевидно, что и поведение их не всегда рационально. Само по себе понятие индивид предполагает значительное влияние субъективных, обусловленных особенностями личности, факторов на принимаемые решения. Отсюда, домохозяйства зачастую не могут быть оптимизаторами финансовых решений.

Таким образом, домохозяйства не всегда ведут себя рационально, а выбор стратегии управления финансами подвергается влиянию множества факторов. Данное множество можно укрупнено разделить на следующие группы: внешние и внутренние, объективные и субъективные.

Выбор данных групп классификации объясняется спецификой характеризованного объекта.

Домохозяйства, являясь самостоятельной экономической единицей, не могут осуществлять деятельность без взаимодействия с внешними объектами, поэтому помимо внутренних факторов, выбор финансовых стратегий находится под влиянием внешней среды, формируемой совокупностью внешних факторов.

При этом данная совокупность формируется факторами экономической, политической (внешнеполитической и внутривнутриполитической), социальной и природной внешней среды.

Например, такие факторы, как состояние войны или вступление страны в полосу затяжного экономического кризиса, имеют всеобщее значе-

* Начальник сектора обслуживания физических лиц, соискатель

ние и неизбежно преобразуют финансовое поведение всех затронутых домохозяйств.

Основная трудность исследования внешних факторов вызывается числовым измерением их воздействия и сложностью определения их взаимозависимости и взаимовлияния. Например, в условиях войны исходным фактором служат военные действия, но одновременно активизируются многие другие неблагоприятные факторы: разрыв семейных связей и снижение рождаемости в связи с мобилизацией мужчин; резкое снижение уровня жизни; ухудшение условий труда и условий воспитания детей и так далее.

На управление финансами домашних хозяйств значительное влияние оказывает и культура страны или нации.

Культура включает как абстрактные, так и материальные элементы. Она влияет на суждение и поведение потребителей, инвесторов. Большинство домохозяйств действует в рамках установленных культурой. При этом зачастую её влияние не осознается членами домохозяйства. Они просто ведут себя согласованно с другими домохозяйствами той же культуры.

Что касается факторов экономической внешней среды, то они и одновременно влияют на домохозяйства и формируются ими же. Так в условиях высокого уровня развития экономики страны повышается эффективность управления финансами домашних хозяйств, за счет появления различных возможностей для получения доходов, разнообразия предлагаемых и потребляемых благ, возможностей для инвестирования, повышения надежности сбережений и тому подобное. В то же время сама по себе процветающая экономика формируется, в том числе и активностью домохозяйств (например, развитие малого бизнеса, инвестирование и так далее).

Среди факторов политической среды стоит отметить и внешнюю политику государства, социальную политику (прежде всего, в области образования и здравоохранения), политику регулирования доходов, бюджетно-налоговую политику, действующую систему государственного социального страхования, пенсионного обеспечения. Так эффективность управления финансами домашних хозяйств снижает при проведении государством агрессивной политики, особенно, что касается прямых военных конфликтов. Проводимая государством социальная политика во многом влияет на уровень жизни населения, и, как следствие, повышается эффективность управления финансами. Например, при отсутствии бесплатной медицинской помощи, члены домохозяйств вынуждены обращаться за платной помощью, что повышает текущие расходы, а, следовательно, уменьшает средства домохозяйств для инвестирования и сбережения.

Уровень развития социальной среды во многом формирует представления и модели поведения членов домохозяйств, в том числе и способы управления финансами. Так общество с общепринятым стандартом обяза-

тельности получения высшего образования членами домохозяйства активно обладает более высоким уровнем грамотности и информированности, а, следовательно, и более высокой вероятностью использования различных инвестиционных инструментов домохозяйствами, как элемент финансовой активности.

Для анализа и исследования влияния внутренней среды на выбор стратегии управления финансами домохозяйства из множества внутренних объективных факторов особенно стоит отметить:

- средний уровень дохода на каждого члена;
- возраст членов домохозяйства;
- уровень физического здоровья;
- количество иждивенцев в домохозяйстве;
- род занятий;
- сфера занятости;
- уровень образования взрослых членов;
- степень согласованности действий членов;
- степень владения финансовой информацией и другие.

Влияние названных факторов на выбор и предпочтение определенных стратегий управления финансами домашних хозяйств очевидно. Большинство из них напрямую определяют объем располагаемых домохозяйством финансовых ресурсов. Как правило, чем больше данный показатель, тем больше финансовая активность домохозяйств. Во многом это обусловлено более высокой степенью удовлетворенности текущих потребности (таких как, например, продукты питания, одежда, жилье и другие), а, следовательно, и появляющейся возможностью увеличения располагаемых финансовых ресурсов за счет использования различных инвестиционных стратегий, а также необходимостью сохранения и сбережения неизрасходованной части средств.

В то же время такой фактор, как степень согласованности действий членов, сам по себе определяет возможность домохозяйства придерживаться одной линии поведения, а значит и единой стратегии, в том числе финансовой.

Уровень образования и степень финансовой грамотности и информированности определяют степень фактической доступности различных инвестиционных и сберегательных инструментов. Так, не обладая достаточным уровнем информированности, домохозяйства, как правило, либо вообще не используют инвестиционные инструменты, либо появляется высокая вероятность неэффективности принимаемых решений. Например, вложения в иностранную валюту или золото могут, как принести высокий доход, так и значительные потери.

Однако, положение о том, что степень финансовой активности, в том числе склонность к сбережению и инвестирование тем выше, чем, например, выше уровень доходов не всегда работает. Примером такого исключения могут быть домохозяйства, состоящие из неработающих пенсионеров, при очевидно небольшом доходе на каждого члена данные домохозяйства показывают наибольшую склонность к сбережению. Объясняется это в первую очередь влиянием не объективных факторов, а внутренних психологических.

То есть, помимо всего необходимо помнить, что домохозяйства это не абстрактная категория, а единица, состоящая из индивидов (или одного индивида), а индивиды в свою очередь в своих действиях руководствуются не только объективными факторами, имеющими рациональную природу, но и субъективными (иррациональными).

Совокупность субъективных факторов формируется на основе психологических, эмоциональных особенностей членов домохозяйства и их взаимоотношений, а также на основе принятых ими ценностей, убеждений, позиций, стереотипов и тому подобное.

Например, психологический страх перед чем-то новым и негативный финансовый опыт в прошлом на протяжении значительного периода не позволяли большинству россиян использовать в качестве сберегательного инструмента вклады в коммерческих банках, предпочитая вклады в Сбербанке, зачастую под более низкие проценты.

Подводя итог, можно сказать что, принятие решений касающихся управления финансами домашних хозяйств, включающие в себя формирование доходов, потребление, сбережение и инвестирование, находится под влиянием множества факторов и для достижения максимальной эффективности в первую очередь необходимо научиться учитывать и использовать влияющие факторы и таким образом становиться оптимизатором, принимаемых финансовых решений.

Список литературы:

1. Финансы: учебник / под ред. В.В. Ковалева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2007. – 628 с.
2. Преснякова Л. Инвестиционно-сберегательные инструменты: практический опыт и предпочтения россиян // Социальная реальность. – 2007. – № 3. – С. 18-26.
3. Барсукова С.Ю. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 52 с.
4. Ибрагимова Д.Х. Сурков С.В. Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение. – М.: НИСП, 2008. – 426 с.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НДФЛ

© Салтыкова М.С.♦

Марийский государственный технический университет, г. Йошкар-Ола

Налогообложение доходов – важнейший элемент налоговой политики любого государства. Налог на доходы является самым массовым налогом. Он используется, как и все налоги, и сборы, в качестве источника формирования бюджета, а также регулятора доходов разных социальных групп.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что за последнее время законодатели внесли немало изменений в Налоговый кодекс. В последние три года в Российской Федерации четко прослеживается тенденция к снижению налогового бремени физических и юридических лиц с целью повышения эффективности экономики страны. Эти нововведения и изменения требуют изучения степени их влияния на налоговую базу по НДФЛ.

Целью данной работы является определение налоговой базы и построение математической модели расчета налога на доходы физических лиц.

Налоговая база – это непосредственно та сумма, с которой исчисляется налог. При определении налоговой базы по НДФЛ учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной форме, или право на распоряжение которыми у него возникло, а так же доходы в виде материальной выгоды, определяемые в соответствии со ст. 212 НК РФ (п. 1 ст. 210 НК РФ).

Рассмотрим формулу для расчета НДФЛ за год для доходов, облагаемых по ставке 13 %. Будем полагать, что ежемесячный доход в течении года не изменяется и налогоплательщик имеет только стандартные налоговые вычеты.

В 2009 году:

$$\begin{aligned} \text{Ндфл} &= 0,13 \text{ Доходы}_я + \dots + 0,13 \text{ Доходы}_д = 0,13(\text{Доходы}_я + \dots + \text{Доходы}_д) \\ &= 0,13 (ЗП_я - В_я + \dots + ЗП_д - В_д) = 0,13 (12ЗП - (В_я + \dots + В_д)) = 1,56 ЗП - \\ &0,13 (В_я + \dots + В_д) = 1,56 ЗП - 0,13(400 * \text{округл}(40000 / ЗП) + 1000 * К * \\ &\text{округл}(280000 / ЗП)) = 1,56 ЗП - 52 * \text{округл}(40000 / ЗП) - 130 * К * \text{округл}(280000 / ЗП) \end{aligned}$$

где ЗП – заработная плата;

К – количество детей.

В 2008 году:

♦ Кафедра Налогов и налогообложения

$$\text{Ндфл} = 1,56 \text{ ЗП} - 52 * \text{округл} (20000 / \text{ЗП}) - 600 * \text{К} * \text{округл} (40000 / \text{ЗП})$$

Для табличного процессора Ms Excel формула выглядит так:

В 2009:

$$\text{Ндфл} = 1,56 \text{ ЗП} - 52 * \text{если} (\text{ЗП} \leq 3333; 12; \text{округл} (40000 / \text{ЗП})) - 130 * \text{К} * \text{если} (\text{ЗП} \leq 23333; 12; \text{округл} (280000 / \text{ЗП}))$$

В 2008 году:

$$\text{Ндфл} = 1,56 \text{ ЗП} - 52 * \text{если} (\text{ЗП} \leq 1666; 12; \text{округл} (20000 / \text{ЗП})) - 78 * \text{К} * \text{если} (\text{ЗП} \leq 3333; 12; \text{округл} (40000 / \text{ЗП}))$$

Данные формулы расчета можно упростить. Стандартный налоговый вычет для налогоплательщиков, не имеющих права на вычет в размере 3000 и 500 руб. предоставляется за каждый месяц налогового периода и до месяца, в котором их доход, исчисленный с начала года нарастающим итогом, не превысил 40000 руб. Стандартный налоговый вычет на одного ребенка в размере 1000 руб. предоставляется за каждый месяц налогового периода и до месяца, в котором доход, исчисленный с начала года нарастающим итогом, не превысил 280000 руб. Следовательно:

1. при ежемесячной заработной плате больше 280000 данные вычеты не предоставляются.
2. при ежемесячной заработной плате от 40000-280000 руб. предоставляется стандартный вычет на детей.
3. при ежемесячной заработной плате от 3333-23333 руб. вычеты предоставляются при приведенных выше условиях.

Таблица 1

Формула для расчета годового НДФЛ в 2009 году

Доход, руб.	Формула для расчета
3333-23333	$= 1,56 \text{ЗП} - 1560 \text{К} - 52 * \text{округл} (40000 / \text{ЗП})$
23333-40000	$= 1,56 \text{ЗП} - 52 * \text{округл} (40000 / \text{ЗП}) - 130 * \text{К} * \text{округл} (280000 / \text{ЗП})$
40000-280000	$= 1,56 \text{ЗП} - 130 * \text{К} * \text{округл} (280000 / \text{ЗП})$
≥ 280000	$= 1,56 \text{ЗП}$

Математическая модель НДФЛ по каждому налогоплательщику для доходов, облагаемых по ставке 13 % выглядит следующим образом:

$$\text{НДФЛ} = 0,13 * (\text{Д}_{13\%} - \text{ЛСНВ} - \text{СТВ}_\text{д}) - \text{ИВ} - \text{ПВ} - \text{СВ}$$

где $\text{Д}_{13\%}$ – доход, облагаемый по ставке 13 %;

ЛСНВ – личный стандартный налоговый вычет пп. 1, 2, 3 п. 1 ст. 218 НК РФ;

$\text{СТВ}_\text{д}$ – стандартный вычет на детей пп. 4 п. 1 ст. 218 НК РФ

ИВ – имущественный вычет пп. 2 п. 1 ст. 220 НК РФ

ПВ – профессиональный вычет ст. 221 НК РФ

СВ – социальный вычет пп. 1 п. 1. ст. 219 НК РФ

Таким образом, общая формула для расчета НДФЛ в 2009 г.:

$$\text{Ндфл} = (1,56 \text{ ЗП} - (52 * \text{округл} (40000 / \text{ЗП}) \text{ либо } 12 * 3000 \text{ либо } 12 * 500) - 130 * K * \text{округл} (280000 / \text{ЗП})) - \text{ИВ} - \text{ПВ} - \text{СВ} = (1,56 \text{ ЗП} - (52 * \text{округл} (40000 / \text{ЗП}) \text{ либо } 36000 \text{ либо } 6000) - 130 * K * \text{округл} (280000 / \text{ЗП})) - \text{ИВ} - \text{ПВ} - \text{СВ}$$

Данную модель можно использовать для определения налоговой базы по налогу на доходы физических лиц и расчета налогового потенциала. Вследствие нестабильности поступления, отсутствия динамики поступления не определяется налоговая база:

- по налогу на доходы физических лиц от долевого участия в деятельности организаций, полученные в виде дивидендов;
- по налогу на доходы, получаемые физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации;
- по налогу на доходы, получаемые физическими лицами в виде выигрышей по лотерее, выигрышей и призов в целях рекламы, разницы страховой выплаты по договорам добровольного страхования, материальной выгоды по заемным средствам и процентным доходам по вкладам в банках.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ.
2. <http://www.nalog.ru>.

НАЛОГОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЗАДАЧИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© Степанов А.В.[♦], Томилко Ю.В.[♥]

Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар

Рассмотрены основные задачи налогового стимулирования инновационной деятельности: приток инвестиций в сферу производства, повышение конкурентоспособности российской экономики, системный подход в выборе приоритетов развития.

[♦] Соискатель кафедры Налогообложения и инфраструктуры бизнеса

[♥] Доцент кафедры Налогообложения и инфраструктуры бизнеса

Приоритетным направлением преобразования российской экономики является придание ей инновационного качества, основным условием которого является вовлечение предприятий реального сектора в реализацию ключевых направлений инновационного развития. Роль государства заключается в достижении баланса между интересами бизнеса и общенациональными приоритетами, который невозможен без использования налоговых механизмов стимулирования инновационной деятельности.

Ускорение экономического роста в результате интенсификации инновационного процесса – основная задача руководства страны, и решение ее напрямую зависит от притока инвестиций в сферу производства. Система налогообложения является мощным ресурсом стимулирования внутренних инвестиций на государственном уровне. К 2009 г. завершен очередной этап реформирования российской налоговой системы. Существенно снижен размер налоговых ставок, появились специальные налоговые режимы, уменьшены ставки налога на прибыль организаций с 30 % до 20 % и налога на доходы физических лиц до 13 %.

С 2008 года вступил в силу комплекс нормативно-правовых актов, создающих определенные налоговые стимулы для ведения инновационной деятельности (Федеральный закон от 19 июля 2007 г. N 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности»).

Названные меры заключаются в следующем:

- освобождение от НДС реализации любыми организациями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, относящихся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции и технологий;
- включение в состав средств целевого финансирования, не учитываемых при определении базы налога на прибыль, средств, получаемых из зарегистрированных в установленном порядке фондов поддержки научной и (или) научно-технической деятельности;
- установление к основной норме амортизации повышающего коэффициента (в размере 3) в отношении основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности.

Следует отметить, однако, что перечисленные меры пока не принесли ожидаемого результата. Одной из основных проблем современного производства в России остается низкий уровень его технического вооружения, изношенность парка оборудования и, как следствие, низкая производительность экономики в целом.

В соответствии с поручением Президента РФ Министерством финансов разработаны основные направления налоговой политики, предусмат-

ривающие меры налогового регулирования и стимулирования вплоть до 2011 г. К сожалению, несмотря на тот факт, что на самых разных уровнях власти неоднократно говорилось о том, что инновации необходимо стимулировать, в Основных направлениях налоговой политики данному вопросу не придается должного внимания.

Для разработки и внедрения эффективных налоговых механизмов стимулирования инновационной деятельности, по мнению автора, целесообразно обратиться к опыту промышленно-развитых стран.

Признанный мировой лидер в сфере инноваций, Япония традиционно использует следующие методы стимулирования инновационного развития:

- возможность применения ускоренной амортизации для научно-исследовательского оборудования;
- налоговые скидки по расходам на инновационные разработки;
- налоговые льготы по затратам на приобретение зарубежных технологий;
- налоговая льгота на научно-исследовательские затраты.

В Швеции также применяются значительные налоговые льготы по инновационной деятельности: подлежат освобождению от налогообложения суммы в размере 10 % от затрат фирмы на исследовательские работы, кроме того, предусмотрена специальная налоговая скидка в размере до 20 % установлена на сумму прироста затрат на исследовательские работы в текущем году по сравнению с уровнем прошлого года.

В некоторых промышленно-развитых странах, помимо налоговых льгот, используются и другие методы поддержки инновационной деятельности, например гранты и субсидии. Широкое распространение получила система ускоренной амортизации основных средств, предназначенных для использования в сфере научных разработок. Применяются также и другие формы налогового стимулирования инновационной деятельности:

- налоговые скидки за расходы на оплату научно-исследовательского персонала и создание рабочих мест в научно-исследовательских лабораториях;
- налоговые скидки на капиталовложения в оборудование научно-исследовательских лабораторий;
- освобождение инновационных предприятий от части налога на прибыль и корпоративного налога и т.д.

Учитывая стратегическую значимость развития инновационных кластеров в России, целесообразно использовать опыт развитых стран в этом направлении. По мнению автора, в настоящее время для России наиболее актуальна система налоговых льгот, направленная не только на стимулирование научно-исследовательских программ, но и поощряющая начало инновационной деятельности. Осуществляемая правительством политика снижения ставки налога на прибыль, несмотря на ее определенные пре-

имущества, все же является менее эффективным механизмом стимулирования инновационной деятельности.

Необходимо добиться снижения налоговой составляющей непосредственно в цене продукции научного и инновационного характера, для этого возможно использовать следующие меры стимулирующего характера.

Во-первых, учитывая специфику деятельности инновационных организаций (необходимость содержания в штате организации значительного количества квалифицированных сотрудников), предлагается снизить ставку единого социального налога (далее – ЕСН) и иных платежей с фонда оплаты труда для организаций, осуществляющих научную и инновационную деятельность.

Во-вторых, целесообразно ввести освобождение от обложения налогом на добавленную стоимость ввоза на территорию России высокотехнологичного оборудования, используемого для научных разработок и создания инновационной продукции, комплектующих и запасных частей к нему. (Перечень такого оборудования должен утверждаться Правительством РФ). Данная мера позволит активизировать процесс модернизации инновационных и высокотехнологичных отраслей российской экономики.

Предлагается также рассмотреть вопрос о введении льготных ставок НДС применительно к реализации наиболее значимых видов инновационной продукции: отечественного высокотехнологичного оборудования (навигационной аппаратуры, электронно-вычислительной техники, средств связи нового поколения, лазеров), наноматериалов и изделий из них. (Перечень указанной продукции также должен быть установлен Правительством РФ).

Согласно Налоговому кодексу РФ, от НДС освобождаются операции по выполнению научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок, причем такое освобождение допускается лишь в тех случаях, когда работы выполняются за счет средств бюджетов или государственных внебюджетных фондов. Однако, согласно Федеральному закону «О науке и государственной научно-технической политике» допускается возможность создания фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ коммерческими организациями, поэтому целесообразно внести в налоговый кодекс дополнение, распространяющее вышеназванную льготу по НДС на операции по выполнению научно-исследовательских работ за счет средств таких фондов. Эта мера будет стимулировать частные компании активнее вкладывать средства в инновации и повысит спрос на научные разработки, так как даст возможность снизить их стоимость.

Для снижения себестоимости инновационной продукции представляется целесообразным также рассмотреть вопрос о расширении перечня расходов, уменьшающих полученные доходы при определении объекта по

упрощенной системе налогообложения (включить в перечень не только расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов, но также расходы, направленные на создание и внедрение новых технологий и оборудования).

Помимо этого, целесообразно предусмотреть на федеральном уровне льготу по освобождению от налога на имущество организаций, производящих отечественное высокотехнологичное оборудование и новые виды техники. Данный вопрос осложняется тем фактом, что указанная преференция не соответствует концепции статьи 381 НК РФ, так как в этой статье установлена льгота для различных видов организаций, а не для видов товаров. Для дальнейшего урегулирования норм налогового права по этому вопросу предлагается внести изменения в статью 374 НК РФ, которые позволят не признавать указанные виды оборудования и техники объектами налогообложения.

Существует альтернативное предложение системе налоговых льгот и преференций для инновационных организаций: активизации деятельности в сфере инноваций можно достигнуть и другим способом – путем введения специального налогового режима для научных и инновационных организаций.

Специальные налоговые режимы устанавливаются для организаций, которые в силу присущей им специфики требуют специальных подходов при налогообложении. Несомненно, такую специфику имеют научные и инновационные организации.

Существенной проблемой для инновационных организаций является высокий уровень совокупной налоговой нагрузки. Соответственно, результатом введения специального налогового режима для инновационных организаций станет снижение общего налогового бремени на инновационную сферу российской экономики. Эта мера позволит также осуществить комплексное решение вопросов налогообложения указанных организаций и урегулировать сложные вопросы, связанные с налоговым учетом, отчетностью и налоговым администрированием предприятий инновационной сферы.

Для обеспечения регулирующего влияния государства на инновационную сферу через налоговую политику недостаточно установить льготы на постоянной основе. Налоговые льготы в сфере инноваций должны быть направлены на повышение эффективности всех этапов процесса воспроизводства – от капитальных вложений в фундаментальные исследования до инвестиций в действующее инновационное производство и проекты. Налоговая политика государства должна быть нацелена на повышение мотивации бизнеса к занятию инновациями путем снижения налогового бремени в этой сфере. Без решения этой первоочередной задачи невозможно создание финансовой базы для построения инновационной экономики в России.

Список литературы:

1. Гапоненко А.Л. Стратегия социально-экономического развития: страна, регион, город. – М.: РАГС, 2001. – 225 с.
2. Евдокимова Е.Н. Малое инновационное предпринимательство и промышленная политика монопрофильных и малых городов. – М.: Лаб. базовых знаний, 2003. – 197 с.
3. Коваленко Е., Зинчук Г. Региональная экономика и управление: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.
4. Лимонов Л.Э. Крупный город: регулирование территориального развития и инвестиционные стратегии. – СПб.: Наука, 2004. – 321 с.
5. Любовный А.М. Роль городов в инновационном пути развития экономики России // Федерализм. – 2004. – № 1.
6. Монастырский В.В. Ресурсное обеспечение регионального инновационного процесса // Материалы Всероссийской научно-практич. конференции / Под ред. М.Б. Щепакина. – Краснодар: Изд. КубГТУ, 2008. – Ч. 2. – 328 с.
7. Портер М. Конкуренция.: пер. с англ.. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
8. Промышленность России. 2008: Стат.сб. / Росстат – М., 2008. – 381 с.
9. Региональная экономика и управление: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 295 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Инфра-М, 2001. – 356 с.
11. Инновационная стратегия социально-экономического развития города. – СПб.: С.-Петербург. государственный университет экономики и финансов, 2001. – 198 с.

РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ АНАЛИЗА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ С УЧЕТОМ МЕНЯЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

© Томилко Ю.В.♦

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

В статье рассмотрены методы совершенствования анализа налогового потенциала муниципального образования: метод регрессионного анализа, метод репрезентативной налоговой системы, метод оценки налогового потенциала через валовой местный продукт, совершенствование методов оценки.

♦ Доцент кафедры Налогообложения и инфраструктуры бизнеса

В условиях меняющейся экономической ситуации первоочередной задачей органов местного самоуправления является решение проблемы наполнения бюджета путем реализации налоговой политики. Основой для прогнозирования доходов местного бюджета должна быть максимально приближенная к реальности доходная база, сформированная с учетом экономического потенциала территории.

Существует несколько определений понятия «налоговый потенциал», и одно из наиболее часто используемых следующее: «налоговый потенциал – это совокупность объектов налогообложения в рамках действующей налоговой системы, расположенных на территории субъекта (муниципального образования)». Таким образом, основной акцент сделан на стоимостную оценку налоговой базы, однако налоговый потенциал в большей степени характеризуется способностью извлекать из этой налоговой базы доход. Понятие «потенциал» можно трактовать как «возможность», следовательно, можно рассматривать налоговый потенциал как налоговую возможность, то есть некоторую условную сумму налоговых сборов. Обычно оценка налогового потенциала проводится в целях более справедливого распределения налогов между налогоплательщиками и повышения их собираемости.

Существует несколько методов оценки налогового потенциала муниципального образования, каждый из которых имеет определенные преимущества и недостатки.

Одним из наиболее часто и давно используемых является метод корректировки собранных за текущий год в муниципальном образовании налоговых платежей на плановый период за счет изменения налогового законодательства и инфляции. Это наиболее простой, но не вполне приемлемый метод оценки налогового потенциала муниципального образования. Основным преимуществом применения фактически поступивших платежей как меры налогового потенциала является простота получения этих данных, имеющихся в налоговых органах. Тем не менее, фактическая информация о поступлениях налогов не отражают собственно потенциал, то есть потенциальные возможности органов местного самоуправления развивать налоговую базу путем генерации доходов бюджета, а также принимать участие во взыскании недоимки в бюджет, повышать налоговую дисциплину налогоплательщиков, минимизировать налоговые льготы. Отрицательной чертой этого метода также можно считать тот факт, что использование суммы поступивших в бюджет платежей как меры налогового потенциала не мотивирует органы местного самоуправления к повышению собираемости налогов на территории муниципального образования. Помимо этого, при применении данного метода может проявляться субъективный подход, а в результате снижается точность вычисления налогового потенциала муниципального образования.

Для минимизации перечисленных выше негативных моментов целесообразно использовать для расчета налогового потенциала муниципального образования несколько показателей экономического развития либо их комбинацию, более полно учитывающую сумму налогооблагаемых ресурсов, в целях упрощения рассчитывая один или несколько. Этим определяется многообразие показателей, которые возможно использовать для оценки налогового потенциала.

Большинство из этих показателей основаны на понятии экономического дохода, который является ресурсом бюджетных доходов и различаются, как правило, степенью его охвата. Однако следует помнить, что фактор наличия ресурсов доходов бюджета – один из важнейших, но далеко не единственный, используемый при оценке налогового потенциала территории. Надо учитывать, что экономический доход преобразуется в доходы бюджета только тогда, когда определены все элементы налогообложения (объекты налогообложения, налоговые базы и ставки, порядок налогообложения). Однако не все виды экономического дохода могут облагаться налогами, поэтому необлагаемые доходы не влияют на величину налогового потенциала и исключаются из расчетов. Наоборот, некоторые виды доходов субъектов налогообложения подлежат обложению несколькими налогами сразу. Так, доходы физических лиц одновременно являются базой налогообложения для налога на доходы физических лиц и единого социального налога. Соответственно, такие виды налогов должны быть учтены при оценке налогового потенциала неоднократно. Проанализировав показатель объема совокупных налогооблагаемых ресурсов муниципального образования можно сделать вывод о том, что он дает оценку налогового потенциала со значительной погрешностью.

Согласно зарубежной практике, расчет налогового потенциала муниципального образования выполняется с применением следующих методов: методом регрессионного анализа, путем репрезентативной оценки налоговой системы, методом оценки валового местного продукта, и т.д. Общим для всех перечисленных методов расчета является предположение, что во всех муниципальных образованиях используется единая налоговая система в полном объеме с учетом применения максимальной ставки налогообложения для достижения равных базовых условий.

Одним из распространенных методов анализа налогового потенциала является метод регрессионного анализа, который дает возможность довольно точно определить зависимость между исследуемой (зависимой) переменной и несколькими независимыми переменными. Например, на основе имеющихся данных о налоговых поступлениях, численности населения и налоговой базе возможно рассчитать зависимость между объемом бюджетных доходов, собранных в отдельном муниципалитете, и факто-

рами, влияющими прямо или косвенно на величину налоговых поступлений в местный бюджет.

Также для анализа налогового потенциала часто применяется метод репрезентативной налоговой системы, в котором используется подробная информация о налоговых базах в различных муниципальных образованиях. Специфика этого метода состоит в расчете величины бюджетных доходов, которые были бы получены муниципальным образованием, при условии приложения среднего по региону уровня налоговых усилий в сочетании со средними ставками налогообложения. Для использования метода репрезентативной налоговой системы необходимы данные о фактически собранных налогах и величине налоговой базы во всех рассматриваемых муниципальных образованиях.

При использовании метода репрезентативной налоговой системы определение налогового потенциала муниципального образования производится в несколько этапов:

- определение структуры налоговой базы по каждому виду доходов;
- определение средней для региона ставки налогообложения по каждому виду налогов методом деления суммы налоговых платежей по объединенным в один вид доходам по всем муниципальным образованиям на сумму без налогообложения по этим же видам доходов во всех муниципалитетах;
- определение налогового потенциала для каждого муниципального образования, умножая репрезентативную ставку по каждому виду налогов на его налоговую базу. Суммарный налоговый потенциал муниципального образования рассчитывается как сумма налоговых потенциалов по отдельным налогам.

Одним из перспективных методов оценки налогового потенциала муниципалитета является метод оценки через валовой местный продукт, который полно отражает вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведенных за определенный период на территории муниципального образования за счет собственных экономических ресурсов. Индекс налогового потенциала, отражающий потенциальную собираемость налогов на территории конкретного субъекта Федерации на основе данных о величине добавленной стоимости, создаваемых в различных отраслях экономики, рассчитывают органы государственной статистики. Определенные сложности в применении данного метода вызваны тем, что расчет валового продукта на уровне ниже регионального статистическими органами не производится, поэтому для определения величины валового местного продукта возможно использовать данные отчетов о базе налогообложения по налогу на добавленную стоимость, которыми располагают региональные налоговые органы. Таким образом, для определения величины добавленной стоимости, полученной на территории отдельного муниципалите-

та за конкретный период, из стоимости реализованных товаров, работ, услуг необходимо вычесть стоимость оплаченной продукции. Следует учитывать, что данный метод не вполне точен вследствие того, что добавленная стоимость фиксируется не там, где она создается, а там, где зарегистрировано предприятие, уплачивающее НДС. На основании перечисленных соображений, применение этого метода в России в данное время затруднено.

Подводя итог, конкретизируем понятие налогового потенциала применительно к муниципалитету: это объективная оценка величины доходов, которые могут быть собраны на территории отдельного муниципального образования в плановом периоде на основе реальной обеспеченности налоговой базой.

Выполненный в ходе исследования сравнительный анализ позволил выявить сильные и слабые стороны методик оценки налогового потенциала, используемых в России и за рубежом. На основании изложенного можно сделать вывод о том, что хотя метод оценки налогового потенциала с использованием показателя валового местного продукта и метод регрессионного анализа достаточно часто используются при расчете налогового потенциала в Российской Федерации, наиболее удобен для применения метод репрезентативной налоговой системы, поскольку он позволяет достигнуть высокой точности расчетов, использовать данные официальной статистики и имеет невысокую трудоемкость.

В условиях меняющейся внешней среды использование методов анализа налогового потенциала муниципалитета особенно актуально. Для сохранения устойчивого развития муниципального образования город Краснодар необходимо проводить работу по следующим направлениям налоговой политики:

- реализация мер по стабилизации финансового состояния убыточных предприятий, уделяя особое внимание суммам необоснованных убытков с целью недопущения уменьшения налоговой базы;
- содействие установлению работникам всех отраслей экономики города заработной платы до размера не ниже среднеотраслевого уровня, недопущению ее выплаты «конвертным» способом;
- продолжение работы по финансовому оздоровлению предприятий, совершенствованию системы расчетов и сокращению задолженности по налогам, сборам, пеням и штрафам в местный бюджет;
- обеспечение полноты поступления в местный бюджет земельного налога и арендной платы за землю путем усиления муниципально-го контроля за использованием земельных участков.

Реализация на практике методов анализа налогового потенциала позволит муниципальному образованию город Краснодар минимизировать воздействие меняющейся внешней среды на устойчивость развития города в долгосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Бюджетная система Российской Федерации: учебник / М.В. Романовский [и др.] / Под. ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: Юрайт, 1999. – 621 с.
2. Джанбурчин К. Прогнозирование развития мегаполиса // Экономист. – 2003. – № 5.
3. Коваленко Е., Зинчук Г. Региональная экономика и управление: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.
4. Лимонов Л.Э. Крупный город: регулирование территориального развития и инвестиционные стратегии. – СПб.: Наука, 2004. – 321 с.
5. Основы экономики столичного мегаполиса / Под ред. П.И. Бурак. – М.: Экономика, 2006. – 287 с.
6. Региональная экономика и управление: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 295 с.
7. Суглобов А.Е. Анализ налогового потенциала муниципальных образований в целях совершенствования механизма внутрирегионального бюджетного выравнивания // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 5.
8. Юрзинова И. Совершенствование методов оценки социально-экономического эффекта от мероприятий налоговой политики на различных уровнях экономической агрегации // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 8.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ КАК АНДЕРРАЙТЕРЫ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

© Яковлев Д.С.*

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

В данной статье рассмотрены вопросы оказания коммерческими банками андеррайтинговых услуг на рынке ценных бумаг. Ключевые слова: Андеррайтинг, рынок ценных бумаг.

Коммерческие банки выполняют на рынке ценных бумаг посредническую функцию, проявляющуюся в организации выпусков ценных бумаг, размещении ценных бумаг на рынке, оказании услуг по доверительному управлению, консультационных услуг, выполнении поручений клиентов по приобретению или продаже ценных бумаг, их депозитарному хране-

* Соискатель кафедры Финансов и банковского дела

нию, погашении бумаг с истекшим сроком, получении денег по закладным. В качестве посредников банки действуют на основании специального разрешения – лицензии, которая выдается финансовой службой по финансовым рынкам (ФСФР).

Согласно Федеральному закону от 02.12.1990 № 395-І «О банках и банковской деятельности», Статья 5, операции с ценными бумагами не входят в перечень банковских и сопутствующих операций. В данной статье указанного закона устанавливается, что «кредитная организация вправе осуществлять иные сделки в соответствии с законодательством Российской Федерации». Деятельности кредитной организации на рынке ценных бумаг посвящена статья 6 указанного закона. В ней утверждается, что банк, в соответствии с лицензией Банка России на осуществление банковских операций, вправе производить выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа, с ценными бумагами, подтверждающими привлечение денежных средств во вклады и на банковские счета, с иными ценными бумагами, осуществление операций с которыми не требует получения специальной лицензии, а также вправе осуществлять доверительное управление указанными ценными бумагами по договору с физическими и юридическими лицами. Статьей 6 указанного закона устанавливается, что кредитная организация вправе осуществлять профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг в соответствии с федеральными законами [1].

Услуги банков по организации и первичному размещению ценных бумаг принято называть андеррайтингом, а финансового посредника, обслуживающего и гарантирующего первичное размещение ценных бумаг на рынке за комиссионное вознаграждение – андеррайтером [2]. Однако на законодательном уровне понятия андеррайтинга и андеррайтера не закреплены. Эта проблема поднимается в работе [3] С.А. Опариным и Ю.А. Приходиной, которые выявили лишь два нормативных правовых акта Федеральной комиссии по ценным бумагам (ФКЦБ РФ), содержащих упоминание термина «андеррайтер» (Постановление ФКЦБ РФ от 11 октября 1999 г. № 9 и Постановление ФКЦБ РФ от 31 декабря 1997 г. № 45), а также Инструкцию Центрального банка РФ (№ 110-И от 16 января 2004 г. и № 102-И от 22 июля 2002 г.). В упомянутой Инструкции, в отличие от правовых актов ФКЦБ, не раскрывающих функции андеррайтеров, указывается, что обязательства банка выкупить ценные бумаги эмитента вытекают из выполнения банком функции андеррайтера в отношении корпоративных ценных бумаг, при этом андеррайтер является посредником при размещении ценных бумаг.

Однако в основном законе, регулирующем деятельность на рынке ценных бумаг – Федеральном Законе «О рынке ценных бумаг» термины

«андеррайтинг» и «андеррайтер» отсутствуют. В контексте размещения эмиссионных ценных бумаг ФЗ «О рынке ценных бумаг» упоминает о лицах, оказывающих услуги по организации размещения и (или) по размещению эмиссионных ценных бумаг, об их вознаграждении и о наличии обязанностей по приобретению не размещенных в срок ценных бумаг [4].

Выполняя услуги по размещению ценных бумаг, банки, как профессиональные участники рынка, как правило, действуют на основании лицензий на осуществление брокерской, дилерской, депозитарной деятельности. При этом банки конкурируют на рынке с инвестиционными и брокерскими компаниями, обладая, в силу их особого положения в системе рыночных отношений, рядом конкурентных преимуществ.

Анализ рейтингов ведущих организаторов и андеррайтеров на рынке ценных бумаг, ежегодно составляемый информационным агентством CBONDS [5], позволил выявить тенденцию к интеграции банковского и инвестиционного бизнеса. Представленные в рейтинге инвестиционные компании (к примеру, входящие в первую десятку андеррайтеров по итогам 2008 года, инвестиционные компании Тройка Диалог, Ренессанс Капитал) входят в инвестиционной группы, куда, помимо них, входят также кредитные организации. ФК УРАЛСИБ, имеющая в своем составе БАНК УРАЛСИБ, входящий в десятку лидеров российского финансового сектора по основным финансовым показателям, инвестиционное направление деятельности осуществляет посредством брокерской компании «УРАЛСИБ Кэпитал». Такая интеграция инвестиционного и банковского бизнеса, на наш взгляд, является позитивным результатом конкуренции на рынке ценных бумаг в области оказания целого комплекса услуг, включая брокерское обслуживание.

Сравнительный анализ рейтингов банков по собственному капиталу (рейтинги компании РосБизнесКонсалтинг [6]) и рейтингов андеррайтеров на рынке ценных бумаг Российской Федерации позволил сделать вывод о том, что ведущими андеррайтерами являются банки и инвестиционные компании, входящие в инвестиционно-банковские группы, доминирующие по капитализации. Как отмечается А.Е. Абрамовым в [7], «многие брокерские компании в России не имеют сколь-нибудь значащей капитализации». Следовательно, именно банки, как финансовые организации с наибольшей капитализацией, способны обеспечить более высокий уровень финансового посредничества, и в том числе, более высокий уровень оказания услуг по андеррайтингу на рынке ценных бумаг.

С точки зрения универсального банка оказание услуг по организации и андеррайтингу выпусков ценных бумаг, по мнению Н. Орловой [8], может дать синергетический эффект, поскольку помогая своим клиентам выходить на рынок акций, банк гарантирует себе возврат выданных этому предприятию кредитов, и с другой стороны, инвестиционное подразделе-

ние банка способно предложить корпоративному клиенту полный список финансовых услуг, который включает в себя обеспечение выхода на финансовые рынки. Проведенный нами анализ рейтингов андеррайтеров подтверждает этот тезис – лидирующие позиции на этом рынке услуг занимают именно универсальные банки. Для эмитента, являющегося клиентом банка по корпоративному кредитованию и осуществляющего с помощью этого же банка привлечение капитала на рынке ценных бумаг, отношения с банком становятся более устойчивыми, банк может предложить комплекс услуг эмитенту на любом этапе его развития.

Нами был проведен сравнительный анализ банков, имеющих наибольшее количество филиалов (по данным РосБизнесКонсалтинг), и банков – лидеров в рейтинге андеррайтеров. Наблюдается явная зависимость – банки, являющиеся лидерами по оказанию андеррайтинговых услуг на рынке ценных бумаг, имеют обширные филиальные сети. Это позволяет нам сделать вывод о наличии множества филиалов как о конкурентном преимуществе банка, позволяющим ему осуществить эффективное размещение новых выпусков ценных бумаг среди своих клиентов.

Анализ предложений банков, занимающих позиции ведущих организаторов и андеррайтеров на рынке ценных бумаг, позволил выделить следующие факторы, способствующие выбору эмитентом именно банка в качестве андеррайтера на рынке ценных бумаг:

- оказание банком полного комплекса услуг по организации и последующей поддержке выпусков ценных бумаг;
- наличие в банке специализированного подразделения по предоставлению эмиссионных услуг, укомплектованного специалистами с большим опытом работы;
- широкая дистрибьюторская сеть банка;
- опыт работы в различных отраслях;
- готовность брать риски эмитентов путем гарантированного андеррайтинга;
- готовность осуществлять функции маркет-мейкера и поддерживать ликвидность ценных бумаг на вторичном рынке.

Помимо преимуществ осуществления банками деятельности по андеррайтингу на рынке ценных бумаг, существуют и проблемы, которые требуют своего решения. Актуальной проблемой является эффект мультипликации рисков в результате совмещения брокерско-дилерской и банковской деятельности. В рамках активно развивающегося в последнее время финансового менеджмента в коммерческих банках особое внимание уделяется совершенствованию системы риск-менеджмента.

Собственно деятельность по андеррайтингу, как подтвердил разразившийся финансовый кризис, является крайне зависимой от состояния рынка ценных бумаг. Как показал зарубежный опыт, инвестиционно-

банковский бизнес пострадал довольно существенно. Так, согласно отчету Goldman Sachs [9], доход от «Investment Banking» снизился в первом квартале на 30 % относительно доходов этого направления бизнеса в первом квартале 2008; доход от финансового консультирования сократился за указанный период на 21 %, а доход от бизнеса по андеррайтингу – на 42 %, доход от торговли акциями сократился на 20 % по сравнению с первым кварталом 2008. По материалам, представленным Напольновым А.В. в статье [10], можно судить, что легче всего перенесли кризис универсальные банки, такие как Citigroup, HSBC, J.P.Morgan. По нашему мнению, в соответствии с наблюдающимися сейчас тенденциями в США, деятельность по оказанию андеррайтинговых услуг на рынке ценных бумаг российскими банками будет осуществляться в направлении диверсификации деятельности универсальных банков.

В России кризис также оказал существенное негативное влияние на размещение корпоративных облигаций и первичное размещение акций, а для андеррайтеров резко сократилась клиентская база эмитентов, готовых привлечь средства с рынка ценных бумаг. Тем не менее, за 1 квартал 2009 года, по данным информационного агентства CBONDS, на рынке облигаций состоялось 16 эмиссий 13 эмитентов, в размещении участвовало 11 андеррайтеров, 10 из которых – банки или инвестиционные компании, входящие в инвестиционно-банковские группы. Общая сумма размещений составила 61235 млн. рублей. Это свидетельствует о том, что перспективы у такого направления деятельности банков, как оказание услуг по андеррайтингу на рынке ценных бумаг, имеются, и их потенциал зависит от того, насколько компании-эмитенты будут нуждаться в привлечении средств на рынке ценных бумаг, в том числе путем осуществления первичных публичных размещений. Кризис вскрыл слабые места в функционировании финансовой системы, и специалистам в области банковской деятельности и рынка ценных бумаг необходимо изучить последствия кризиса и разработать с учетом этих последствий и возможных рисков рекомендации по развитию инвестиционно-банковской деятельности в России.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-I «О банках и банковской деятельности».
2. Банковское дело: Учебник для вузов. – 2-е изд. / Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2008. – 400 с.
3. Опарин С.А., Приходина Ю.А. Публичное размещение ценных бумаг: рынок дождался законодательных перемен // Биржевое обозрение. – 2006. – № 3(29). – С. 13-14.

4. Федеральный закон № 39-ФЗ от 22 апреля 1996 г. «О рынке ценных бумаг».
5. Сайт информационного агентства CBONDS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbonds.ru.
6. Сайт РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru>.
7. Абрамов А.Е. Стратегия и вектор движения фондового рынка в России // Рынок ценных бумаг. – 2008. – № 13 (364). – С. 12-16.
8. Орлова Н. Инвестиционный банк – модно и доходно [Электронный ресурс] // Банковское обозрение. – 2006. – № 1 (79). – Режим доступа www.bo.bdc.ru/2006/1/investbank.htm.
9. Банки США: худшее позади? // Рынок ценных бумаг. – 2009. Режим доступа http://www.rcb.ru/news/20994/?phrase_id=381225.
10. Новая реальность инвестбанковского бизнеса [Электронный ресурс] // Инвестиционный банкинг. – 2009. – №1. – Режим доступа www.reglament.net/bank/banking/2009_1_article_print.htm.

Секция 13

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРУДОЕМКОСТИ МЕЖДУ ЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ И ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СТАДИЯМИ – КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА МНОГОНОМЕНКЛАТУРНОГО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

© Абрамян В.Г.♦

Российско-Армянский (Славянский) университет,
г. Ереван, Республика Армения

Исследование посвящено проблемам разработки экономико-математических методов и моделей (ЭММ) определения технологической трудоемкости на заготовительной и обрабатывающей стадиях многономенклатурного машиностроительного производства. Оно позволит экономически обосновать и оптимизировать материальные и трудовые затраты, управлять организационно-инновационными процессами реструктуризации производства с целью его адаптации к быстро изменяющимся условиям рынка и повышения конкурентоспособности.

Повышение конкурентоспособности является стратегической целью каждой корпорации. Для этой цели необходимо обеспечить максимальную адаптацию корпорации к быстро изменяющимся условиям рынка, которая решается применением концепции гибкого производства. Для внедрения концепции гибкого производства необходимо осуществить необходимые организационно-инновационные процессы в комплексной системе производственно-экономической деятельности корпорации, которые позволяют оперативно разработать и внедрить новые конкурентоспособные изделия, прогрессивные технологические процессы и методы организации производства. Так как в общих производственных затратах изготовления металлорежущих станков около 70 % составляют материальные и трудовые затраты, то точное прогнозирование и оптимизация этих затрат позволит определить размеры затрат предстоящих организационно-инновационных работ, дать экономическое обоснование и определить оптимальные сроки их выполнения. От точности прогнозирования технологической трудоемкости зависят не только предстоящие трудовые затраты, но и обоснованность выбора технологических процессов, количество необходимых оборудования, размеры производственных площадей, выбранные методы организации и управления производственных процессов.

♦ Доцент кафедры «Управление», кандидат технических наук

Необходимо провести факторный анализ и разработать ЭММ для определения технологической трудоемкости. Классификацию факторов необходимо осуществить по основным стадиям производства по следующим признакам: конструкционным, технологическим и организационно-производственным. От точности классификации факторов зависит уровень точности определения технологической трудоемкости. На величину технологической трудоемкости влияют следующие факторы:

- на заготовительной стадии производства:
 - а) конструкционные: марка материала, масса, максимальные габаритные размеры, конструкционная сложность, размеры обрабатываемых поверхностей, геометрическая точность заготовки и др.,
 - б) технологические: способы получения, технические условия и требования к заготовке; шероховатость поверхностей заготовки; уровень механизации, автоматизации и технологической оснащённости заготовительного производства и др.
- на обрабатывающей стадии производства:
 - а) конструкционные: марка материала, масса, максимальные габаритные размеры, размеры обрабатываемых поверхностей геометрическая точность детали; конструкционная сложность детали и ее обрабатываемых поверхностей и др.,
 - б) технологические: величины припусков и технологических напусков, шероховатость обрабатываемых поверхностей детали, прогрессивность технологии обработки, уровень технологической оснащённости обрабатывающего процесса, уровень механизации и автоматизации обработки, производительность оборудования, технологические режимы обработки и др.

На величину технологической трудоемкости влияют следующие организационно-производственные факторы: масштаб выпуска, уровень унификации, прогрессивность методов организации производства и труда, организация поточных и автоматических линий, количество лет выпуска изделий с начала их производства и др.

После классификации факторов необходимо оценить уровень взаимосвязей между ними, что необходимо для выбора основных факторов определяющих технологическую трудоемкость. При использовании корреляционных методов исследования нельзя пользоваться факторами с большой автокорреляцией между собой. Поэтому необходимо выбирать наиболее значимые факторы, между которыми нет тесной взаимосвязи. Научно обоснованный отбор основных факторов осуществляется на основе статистических, логических, функциональных и корреляционных исследований. На величину технологической трудоемкости влияют две группы факторов. Факторы, которые имеют качественные характеристики, когда не представляется возможным количественное определение их влияния на

величину технологической трудоемкости. Факторы, которые имеют количественные характеристики, когда количественно оценивается их влияние на величину технологической трудоемкости.

Выбор способа получения заготовок осуществляется с учетом возможных технологических и производственных ограничений. ЭММ определения технологической трудоемкости производства заготовок необходимо разработать для каждого способа получения, так как невозможно количественно оценить влияние изменения технологического процесса на величину технологической трудоемкости. Технологическая трудоемкость зависит от марки материала, так как с ее изменением изменяются их физико-химические свойства. Поскольку данный фактор имеет качественную характеристику, то ЭММ определения технологической трудоемкости необходимо разработать для основных видов (групп) материалов. Технологическая трудоемкость производства заготовки зависит от ее массы. С увеличением массы заготовки, увеличивается технологическая трудоемкость ее производства. Данная зависимость имеет степенной вид. На величину технологической трудоемкости производства заготовки влияют ее габаритные размеры и конструкционная сложность. Влияние этих факторов учитываются через коэффициент сложности. Величина технологической трудоемкости зависит от уровня технологической оснащенности, механизации и автоматизации заготовительного производства. Влияние этих факторов учитываются через коэффициент серийности, который учитывает влияние масштаба выпуска.

Для соответствующей марки металла, величину технологической трудоемкости изготовления заготовки i -й детали j -м способом можно определить по следующей формуле:

$$t_{1ij} = A_{ij} \left(\frac{m_{ij}}{k_{ij}^m} \right)^{x_{ij}} k_{1ij} k_{2ij} \quad (1)$$

где t_{1ij} – технологическая трудоемкость производства заготовки i -й детали j -м способом;

k_{1ij} – коэффициент, учитывающий влияние масштаба выпуска на величину t_{1ij} ;

k_{2ij} – коэффициент, учитывающий влияние сложности заготовки на величину t_{1ij} ;

k_{ij}^m – коэффициент использования металла i -й детали при j -м способе получения заготовки;

m_{ij} – чистая масса i -й детали, заготовку которой получается j -м способом;

A_{ij} – свободный член;

x_{ij} – показатель степени.

Машиностроительные изделия состоят из совокупности деталей, заготовки которых получаются разными способами. Величину технологической трудоемкости продукции на заготовительной стадии производства можно определить суммированием этих величин для всех заготовок по способам их получения:

$$T_1 = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^{N_j} t_{1ij} = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^{N_j} A_{ij} \left(\frac{m_{ij}}{k_{ij}^m} \right)^{x_{ij}} k_{1ij} k_{2ij} \quad (2)$$

где $j = \overline{1, k}$ – способы получения заготовок;

$i = \overline{1, N_j}$ – типы деталей продукции.

Заготовки характеризуются следующими характеристиками: массой, геометрической точностью, шероховатостью поверхностей, величиной припусков и технологических напусков. Для оценки степени влияния полученной заготовки на величину технологической трудоемкости обработки, необходимо проводить следующие преобразования. Массу заготовки представим в виде суммы массы готовой детали и массы отходов:

$$m_{1ij} = m_{ij} + m_{0ij} \quad (3)$$

где m_{1ij} – масса заготовки i -й детали, которая получается j -м способом, кг;

m_{0ij} – масса снимаемого слоя (отходов), кг.

Так как масса металла зависит от его объема и плотности, то предыдущую формулу можно представить в следующем виде:

$$m_{1ij} = m_{ij} + v_{0ij} \rho \quad (4)$$

где v_{0ij} – объем снимаемого слоя;

ρ – плотность металла i -й детали.

Например, при обтачивании цилиндрической поверхности объем снимаемого слоя определяется следующим образом:

$$v_{0ij} = 2\pi L Z R_1 \quad (5)$$

где Z – величина припуска, мм;

L – расчетная длина хода резца относительно заготовки, мм;

R_1 – радиус заготовки, мм.

Технологическое время снятия припуска в данном случае можно определить по следующей формуле:

$$t_{1ij} = \frac{LZ}{n_0 Sh} \quad (6)$$

где t_{1ij} – машинное время снятия припуска;
 n_0 – частота вращения шпинделя станка, об/мин;
 S – величина подачи, мм/об;
 h – глубина резания, мм.

Обработку заготовок следует вести на таких режимах резания, при которых обеспечиваются высокие точности обработки и качество поверхности, при требуемом уровне производительности труда.

Преобразуя предыдущую формулу можно t_{1ij} определить через массу заготовки и детали:

$$t_{1ij} = \frac{m_{1ij} - m_{ij}}{n_0 Shb} \quad (7)$$

где b – постоянная величина для данной заготовки ($b = 2\pi R_1 \rho$).

Получается, что для конструкционно-подобных деталей, технологическая трудоемкость обработки прямо пропорциональна массе заготовки. Технологическая трудоемкость обработки зависит от конструкционной сложности деталей машин. Для однородных подгрупп машин, конструкционная сложность соответствующих деталей постоянна. Это объясняется тем, что машины, входящие в однородные подгруппы, имеют одинаковую сложность и отличаются друг от друга массой, габаритными размерами, мощностью и т.д. Поэтому, при определении технологической трудоемкости обработки, из этих факторов, необходимо выбрать массу заготовок деталей машины, которые обрабатываются на предприятии.

Величина технологической трудоемкости обработки зависит от уровня технологической оснащенности, который в свою очередь зависит от масштаба выпуска. Недостаточная оснащенность технологических процессов снижает уровень производительности труда, ухудшает качество выполняемых работ и, в конечном итоге, повышает объем производственных затрат.

Полученные коэффициенты парной корреляции показывают, что трудоемкость обработки тесно связана со следующими факторами: масса станка; черная масса всех деталей станка, проходящие обработку на предприятии; число оригинальных деталей; число деталей станка, проходящие обработку на предприятии; коэффициент повторяемости оригинальных деталей. Так как коэффициент парной корреляции между технологической трудоемкостью обработки и черной массой всех деталей, проходящих обработку на предприятии, наибольшей, то можно сказать, что технологическая трудоемкость обработки наиболее тесно связана с этим фак-

тором. В свою очередь, между черной массой всех деталей станка, проходящих обработку на предприятии, и факторами число оригинальных деталей; число деталей станка, проходящие обработку на предприятии; коэффициент повторяемости оригинальных деталей существует большая автокорреляция. Поэтому, в формулу определения технологической трудоемкости обработки необходимо ввести только фактор черная масса всех деталей, проходящие обработку на предприятии. Из оставшихся факторов, наиболее значимыми являются следующие: коэффициент технологической оснащенности, количество лет выпуска станка с начала производства, средний коэффициент использования металлов и коэффициент прогрессивности технологии.

Результаты анализа показывают, что при определении технологической трудоемкости обработки необходимо использовать следующие факторы: чистая масса всех деталей станка проходящие обработку на предприятии, средние коэффициенты использования металлов, коэффициент технологической оснащенности, количество лет выпуска станка с начала производства, коэффициент прогрессивности технологии.

$$T_2 = f_2(m, k^m, N, \Theta, N_1, t, K_{нт}) \quad (8)$$

где m – чистая масса деталей станка, проходящие обработку на предприятии;

k^m – средний коэффициент использования металлов;

N – число деталей станка, проходящие обработку на предприятии;

Θ – количество оснастки;

N_1 – число наименований оригинальных деталей;

t – количество лет выпуска станка с начала его производства;

$K_{нт}$ – коэффициент прогрессивности технологии.

На основе классификации и выбора основных факторов можно разработать ЭММ определения технологической трудоемкости, что позволит управлять процессом оптимального распределения материальных и трудовых затрат между основными стадиями производства, повысить уровень эффективности и конкурентоспособности всего производства.

Список литературы:

1. Венецкий И.Г., Венецкая В.И. Основные математико-статистические понятия и формулы в экономическом анализе. – М.: Статистика, 1979. – 447 с.
2. Грановский Е.Н., Недорезов П.В. Методика определения трудоемкости изготовления изделий в машиностроении. – М.: Маш., 1979. – 95 с.

РАЗРАБОТКА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК ВКЛАД В ПРОЦЕСС УЛУЧШЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ АРМЕНИИ

© Агазарян А.А.[♦]

Европейская региональная академия,
г. Ереван, Республика Армения

В этой статье представлены основные методологические системы для расчетов совокупных доходов и расходов национальных экономических систем в целом и в отдельных сферах, а именно в системе здравоохранения. Вкратце представляется сущность Национальных счетов здравоохранения, концептуальные понятия системы, структура, отображаемая информация в системе, ее практическое значение и процесс внедрения в Армении.

В странах с рыночной экономикой организованно-правовой полифизм хозяйствующих субъектов и многоукладность экономики затрудняют расчет совокупных доходов и расходов национальных экономических систем. С другой стороны, успешное развитие любой из моделей рынка зависит от эффективности имеющегося механизма оперативного получения точных макроэкономических отраслевых показателей. Более сорока лет в США и европейских странах развиваются системы национальных счетов, предназначенных для анализа и прогнозирования изменений национальных экономик, позволяющих принимать стратегические управленческие решения [1].

Система национальных счетов (СНС) представляет собой логически последовательную, гармоничную и целостную совокупность макроэкономических счетов, балансов и таблиц, в основе которых лежит ряд согласованных на международном уровне понятий, определений, классификаций и правил учета [2]. СНС используются как один из основных инструментов анализа и составления прогнозов социально-экономического развития страны на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Еще с конца прошлого века Национальной Статистической Службой Армении регулярно строятся основные консолидированные счета для экономики Армении, но параллельно с процессами социально-экономического развития страны, ограниченность ресурсов и необходимость разработки стратегических программ и политики для экономики в целом и для разных

[♦] Доцент кафедры Экономики и управления, кандидат экономических наук, доцент, член Государственного Совета по Статистике Республики Армения

отраслей, все острее становится вопрос о наличии более детализированной, своевременной и достоверной статистической информации по разным секторам экономики.

Расширение требований к экономическому анализу требует разработки категорий, понятий и инструментов, являющихся дополнительными или альтернативными к тем, которые используются в центральной структуре СНС. Для этой цели используются спутниковые счета разработанные на базе СНС. Спутниковые счета – это специальная структура учета в форме счетов и таблиц, отражающая информацию о конкретной области изучения для получения полного и систематического представления о ней и в то же время гибко связанная с центральной структурой СНС. Использование спутниковых счетов позволяет отражать в них дополнительную и детализированную информацию по конкретным социально-экономическим вопросам, использовать дополнительные или альтернативные по отношению к СНС понятия, классификации и структуры учета, устанавливать связь между данными в стоимостном и натуральном выражении. Они применяются для анализа в таких областях, как здравоохранение, образование, социальная защита, туризм, охрана окружающей среды и др.

В контексте социально-экономического развития Армении, основной проблемой до сих пор является благосостояние населения со всеми своими компонентами и в первую очередь – здоровье людей. В последние годы были реализованы коренные реформы в системе здравоохранения Армении, но технологические достижения, демографические перемены, быстро меняющаяся картина заболеваемости и смертности, а также возникновение таких проблем общественного здравоохранения, как особо опасные вирусные инфекции, все это призывает к более эффективному использованию ресурсов. Во многих странах услуги здравоохранения предоставляются комплексным и меняющимся сочетанием государственных и частных организаций. В такой ситуации, для повышения эффективности системы здравоохранения политикам требуется достоверная информация об источниках и использовании средств здравоохранения в стране для предоставления медицинских услуг всем группам населения.

Для реализации на практике этих целей органам государственного управления в области здравоохранения необходима информация о наличии и использовании имеющихся финансовых, трудовых и материальных ресурсов в здравоохранении, о видах, объемах и стоимости предоставляемых услуг, о роли различных групп институциональных единиц в предоставлении услуг. Национальные Счета Здравоохранения (НСЗ) содействуют получению такой информации, они отражают текущее использование ресурсов в системе здравоохранения. При введении НСЗ в постоянную практику с их помощью можно отслеживать тенденции в расходах, что является основным элементом в мониторинге и оценке системы здравоохранения. Методология НСЗ также может применяться при финансовом прогнозировании

потребностей системы здравоохранения страны. И, наконец, они делают возможным сравнение затрат на здравоохранение в одной стране с другими странами, что имеет особое значение при определении целей функционирования системы и базы для оценки [3]. НСЗ представляют собой систему регулярного, всестороннего и последовательного мониторинга финансовых потоков в системе здравоохранения страны. Они представляют собой специально разработанный инструментарий для информирования о политике в области здравоохранения, включая разработку и реализацию политики, политический диалог, мониторинг и оценку мероприятий. Данные НСЗ помогают разработчикам политики и руководителям принимать наиболее эффективные решения для улучшения функционирования системы здравоохранения.

Методология НСЗ основывается на стандартах «Системы счетов здравоохранения» ОЭСР, хотя отличается от них по нескольким параметрам, которые по большей части незначительны и были приняты с тем, чтобы облегчить применение правил составления счетов здравоохранения странами с низким и средним уровнем дохода. В НСЗ расходы на здравоохранение рассматриваются как все расходы на деятельность, основной целью которой является улучшение, восстановление или поддержание здоровья всей нации [3]. Все страны имеют системы здравоохранения, которые существуют, чтобы приносить пользу обществу и его гражданам. Система здравоохранения мобилизует и распределяет ресурсы между организациями и использует их для индивидуального и общественного потребления. Такое потребление товаров и услуг создает поток благ для населения, что приводит к некоему новому уровню или запасу здоровья.

Эффективность системы здравоохранения должна оцениваться не только в отношении уровня приносимых благ, но также и по их распределению в обществе. Если систему здравоохранения можно рассматривать, как ответ общества на желание его граждан получать определенные выгоды или результаты и справедливо распределять их, эффективность системы здравоохранения определяется степенью достижения поставленных целей [3].

Государственные органы и прочие организации могут использовать счета здравоохранения различным образом. Помимо отображения картины финансового состояния системы здравоохранения, счета здравоохранения являются средством получения информации, необходимой для разработки лучшей стратегии в сфере здравоохранения. Опыт стран, разработавших и внедривших счета здравоохранения, показал, насколько легче с их помощью дать ответы на следующие вопросы:

- Как происходит мобилизация и управление ресурсами в системе здравоохранения?
- Кто и сколько платит за медицинское обслуживание?
- Кто производит медицинские услуги или товары, и какие ресурсы они используют?

- Каким образом средства, выделяемые на финансирование системы здравоохранения, распределяются между различными видами обслуживания, мероприятиями и прочими видами деятельности, которые имеют место в системе здравоохранения?
- Кто получает выгоды от затрат на здравоохранение? [3].

Упрощенно, система НСЗ представляет собой набор таблиц, отражающих различные аспекты расходов на здравоохранение в стране. Таблицы НСЗ позволяют взглянуть по разному на один и тот же предмет – национальные затраты на систему здравоохранения. Международный опыт в разработке и применении счетов здравоохранения предлагает для рассмотрения ряд полезных аспектов. Некоторые из них подходят для оценки общей суммы затрат, другие полезны для оценки и формулирования политики здравоохранения. Такие аспекты включают:

- *источники финансирования;*
- *распорядители финансирования;*
- *поставщики;*
- *функции;*
- *затраты ресурсов;*
- *демографическая характеристика получателей выгоды;*
- *социально-экономический статус получателей выгоды;*
- *состояние здоровья получателей выгоды;*
- *регионы [3].*

С 2005 года в Армении начался процесс разработки и внедрения Национальных счетов здравоохранения в соответствии стандартам и методологическим рекомендациям по составлению НСЗ. Национальные счета здравоохранения Армении состоят из четырех счетов */источники финансирования и распорядители финансирования, распорядители финансирования и поставщики, распорядители финансирования и функции, поставщики и функции/* и до настоящего времени были подготовлены четыре доклада. Проект был реализован с помощью технической и финансовой поддержки USAID и ВБ. Также была большая помощь и профессиональная поддержка экспертов ВОЗ. Реализация проекта по счетам происходила в три этапа. На первом этапе были решены организационные вопросы: определились параметры проекта, формировался штат (рабочая группа), подбирались ресурсы, прорабатывалась предварительная структура финансирования, а также структура счетов здравоохранения. На втором этапе определились источники данных, они каталогизировались и проверялись на предмет точности и пригодности для счетов здравоохранения. Параллельно выявилась недостающая информация. Источниками информации для заполнения таблиц НСЗ являются государственные органы (административный регистр), здравоохранительные и страховые организации, база данных результатов ежегодного интегрированного обследования уровня жизни, а также международные донорские организации (2006-2007 гг. для получения более детали-

зированной и полноценной информации о расходах домашних хозяйств на здравоохранение были проведены выборочные обследования).

На третьем этапе таблицы счетов заполнялись данными о расходах, уточнялись оценки пробелов в информации, создавалась основа для налаживания постоянных расчетов национальных затрат на здравоохранение.

Практическое значение НСЗ Армении состоит в том, что они используются с целью разработки политики здравоохранения, для оценки, мониторинга и корректировки стратегического реформирования системы здравоохранения страны, а также для разработки новых национальных программ. Гарантом успеха разработки НСЗ Армении является тот факт, что в соответствии с новыми национальными программами и приоритетами здравоохранения поставлен вопрос о разработке региональных НСЗ, по репродуктивному здоровью и туберкулёзу. Опыт составления НСЗ Армении в ближайшем будущем станет базовой основой для разработки и внедрения Системы счетов здравоохранения.

Список литературы

1. Разработка и внедрение системы счетов здравоохранения / под ред. проф. А.М. Таранова. – М.: Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, 2005. – С. 4.
2. Система Национальных Счетов 1993 / Подготовлено под эгидой Межсекретариатской рабочей группы по национальным счетам, т. 1,2, ООН, МВФ, ВБ, ОЭСР, КЕС, Брюссель, Люксембург, Вашингтон, Париж 1998.
3. Guide to producing national health accounts with special applications for low-income and middle-income countries, WB, WHO, USAID, 2003.

СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ АРМЕНИИ В КОНТЕКСТЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© Агазарян А.А.*

Европейская региональная академия,
г. Ереван, Республика Армения

В статье представлен первый счет Национальных счетов здравоохранения Армении и общие расходы на здравоохранение, в которых

* Доцент кафедры Экономики и управления, кандидат экономических наук, доцент, член Государственного Совета по Статистике Республики Армения

отражены обобщающая матрица счета, изменение в структуре и динамике финансирования по источникам и подгруппам, основные тенденции, причины изменения и структура распределения финансовых ресурсов по основным секторам НСЗ.

В современном мире в связи с ростом средней продолжительности жизни человека и, как следствием этого процесса старением общества постепенно увеличиваются потребности человека в здравоохранении. В связи с этим быстро развиваются технологии и методы, применяемые в этой области, что и приводит к росту стоимости медицинского обслуживания и здравоохранительных услуг. Ныне финансирование здравоохранения во всем мире признано как одно из главных направлений в политике.

Система здравоохранения Армении включает следующие элементы:

1. Система министерства здравоохранения РА;
2. иные органы государственного управления РА, осуществляющие здравоохранительные услуги;
3. система здравоохранительных организаций, созданные муниципальными органами РА;
4. здравоохранительные организации, созданные местными органами самоуправления;
5. частные здравоохранительные организации;
6. местные, иностранные благотворительные и не государственные организации, которые реализуют разные программы в системе здравоохранения;
7. местные организации, организации донорских стран, а также иностранные организации, которые реализуют разные программы в области здравоохранения.

Национальные Счета Здравоохранения (НСЗ) отражают текущее использование ресурсов в системе здравоохранения. С введения НСЗ на практике можно отслеживать тенденции в расходах, что является основным элементом в мониторинге и оценке системы здравоохранения. В НСЗ расходы на здравоохранение рассматриваются как все расходы на деятельность, основной целью которой является улучшение, восстановление или поддержание здоровья людей [1].

Национальные счета здравоохранения Армении состоят из четырех счетов / *источники финансирования и распорядители финансирования, распорядители финансирования и поставщики, распорядители финансирования и функции, поставщики и функции* /. По счетам «Источники финансирования и распорядители финансирования» можно представить общую структуру и динамику финансирования системы здравоохранения Армении.

В Армении система здравоохранения финансируется средствами, которые формируются из следующих источников: Государственный бюджет

РА, бюджеты местных общин, средства внешних донорских организаций (международные организации), средства гуманитарной помощи, средства частных фирм и домашних хозяйств и других средств. Эти фонды прямым или косвенным путем переходят к финансовым агентам (ФА), а через них к поставщикам здравоохранительных услуг. Расчеты НСЗ Армении отражают притоки и оттоки средств и представляют объемы финансовых средств, одновременно связывая их с:

- источниками фондов финансирующих агентов;
- распределением между поставщиками услуг;
- использованием фондов которые были отведены для определенных здравоохранительных услуг.

В последние годы намечается тенденция роста общих расходов на здравоохранение, что было связано социально-экономическим развитием страны, повышением доходов населения и реформированием системы здравоохранения.

Таблица 1

Общие расходы на здравоохранение (ОРЗ) [4]

	2004	2005	2006	2007
Общие расходы на здравоохранение (млн. драмов)	108975.8	121193.0	124251.6	139259.8
ОРЗ на душу населения (драм)	33 925	37 686	38 597	43 113
ОРЗ (млн. долл. США)	204.3	264.8	298.7	407.1
ОРЗ, на душу населения (долл.)	63.6	82.3	92.8	126.0
Обобщенные показатели				
Численность населения (1000 человек)	3212.2	3215.8	3219.2	3230.1
Курс 1 доллара США (драм)	533.5	457.7	416	342.1
Число больничных случаев (1000 случаев)	235.0	253.8	269.0	285.7

Обобщенным показателем эффективности финансирования системы здравоохранения служит доля расходов на здравоохранение в ВВП страны.

Таблица 2

Расходы на здравоохранение к ВВП [2, 3]

	2004	2005	2006	2007
Расходы Государственного бюджета на здравоохранение к ВВП, %	1.3	1.4	1.5	1.5
ОРЗ к ВВП, %	5.7	5.4	4.7	4.4

Несмотря на увеличение как государственных, так и общих расходов на здравоохранение, наблюдается снижение процентной доли последних по отношению к ВВП страны. Сложившуюся тенденцию можно объяснить воздействием двух факторов: во-первых – в последние годы благодаря инвестициям в строительство ВВП рос более быстрыми темпами, чем темпы роста ОРЗ; во-вторых – в результате реформ в сфере здравоохранения сократились прямые платежи домашних хозяйств, что привело к со-

кращению расходов частного сектора. Данное обстоятельство свидетельствует еще о том, что государство взяло на себя часть бремени расходов домашних хозяйств на здравоохранение (бесплатное первичное обслуживание, госзаказы, сооплата и т.д.).

Первый счет НСЗ служит для детального анализа этого и многих других аспектов финансирования системы здравоохранения.

Таблица 3

Счет «Источники финансирования и распорядители финансирования», (млрд. драмов) [4]

HF Финансовые агенты	FS Источники финансирования											
	FS 1 Государственные средства			FS 2 Частные средства			FS 3 Средства внешних источников (остальной мир)			Всего		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
HF.A Государственный сектор	33.2	42.1	50.8	0	0	0	6.7	9.02	14.3	39.8	51.2	65.1
HF.B Негосударственный (частный) сектор	0	0	0	72.7	64.1	67.3	2.4	2.9	2.3	75.1	67.1	69.6
HF.3 Остальной мир	0	0	0	0	0	0	6.3	6.0	4.3	6.3	6.0	4.6
Всего	33.2	42.1	50.8	72.7	64.1	67.3	15.4	17.9	21.2	121.2	124.3	139.3

На рисунке 1 видно, что за короткий период четко отслеживаются опеределнные тенденции – на фоне сокращения объемов финансирования со стороны частного сектора в виде прямых платежей домашних хозяйств (68.8-48.3 %), увеличивается доля государственного финансирования (24.4-36.5 %) и помощи «остального мира» (6.8-15.2 %).

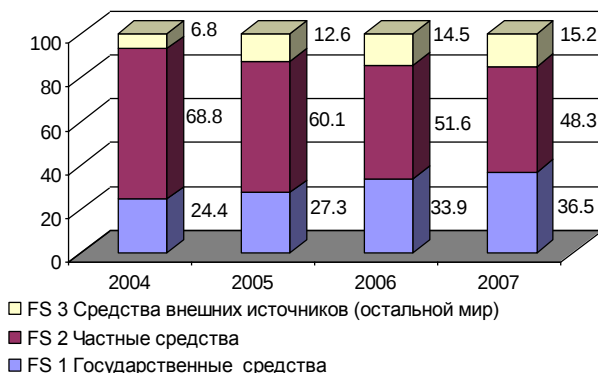


Рис. 1. Структура и динамика финансирования

В структуре финансирования четко намечается некая концентрация ресурсов, в связи с чем почти нет необходимости давать обзор источников финансирования более детально, на уровне по подгруппам источников. Из табл. 4 видно, что государственное финансирование полностью реализуется из средств госбюджета страны, а более 99 % процентов финансирования частных средств – это прямые платежи домашних хозяйств и т.д.

Таблица 4

**Детализированная структура и динамика финансирования
по источникам финансирования [4]**

	2004	2005	2006	2007
FS 1 Государственные средства	24.4	27.3	33.9	36.5
<i>Средства /доходы/ государственного бюджета</i>	24.4	27.3	33.8	36.5
<i>Доходы областных (Марзй) государственных органов управления</i>	0	0	0.08	0
<i>Бюджеты местных (муниципальных) органов самоуправления и другие доходы</i>	0	0	0.03	0.03
FS 2 Частные средства	68.8	60.1	51.6	48.3
<i>Средства работодателей/частных предприятий</i>	0.1	0.1	0.08	0.1
<i>Средства домашних хозяйств</i>	68.7	60	51.5	48.2
FS 3 Средства внешних источников (остальной мир)	6.8	12.6	14.5	15.2
<i>Децентрализованные</i>	6.8	12.6	14.5	15.2

В структуре финансовых агентов, как получателей и распределителей этих финансовых средств, наблюдается противоположная картина – наряду с увеличением процентной доли «негосударственного сектора», сокращаются две другие.



Рис. 2. Структура финансовых агентов

Из анализа первого счета НСЗ Армении можно сделать следующее заключение – очевидна острая нехватка ресурсов в процессах финансирования и распределения этих средств по разным направлениям расходов на

здравоохранение, а также высокий уровень концентрации финансовых средств у конкретных источников и финансовых агентов. Как источник финансирования, и как финансовый агент в процессах финансирования и распределения ресурсов на нужды здравоохранения выступают одни и те же участники, а именно – государственный бюджет и домашние хозяйства, которые и несут основное бремя финансирования и распределения всех расходов на здравоохранение. Хочется надеется, что с помощью НСЗ в ближайшем будущем в Армении будут реализованы реформы, в результате которых в экономике и в системе здравоохранения произойдут перемены, которые, в свою очередь, приведут к росту объемов финансирования и децентрализации в структуре источников, распределителей и в потоках финансовых средств в целом.

Список литературы:

1. Guide to producing national health accounts with special applications for low-income and middle-income countries, WB, WHO, USAID, 2003.
2. Статистический ежегодник Армении 2008 / НСС РА. – Ереван, 2008. – С. 15-22.
3. Статистика финансов Армении 2008: Статистический сборник / НСС РА. – Ереван, 2008. – С. 8-22.
4. Национальные счета здравоохранения Армении 2004-2007, Доклады, Министерство здравоохранения РА, ВБ, ВОЗ, USAID, Ереван 2005-2008.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ИНОСТРАННЫХ И ВНУТРЕННИХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

© Арутюнян А.Г.♦

Армянский государственный экономический университет,
г. Ереван, Республика Армения

В этой статье представлены особенности привлечения иностранных инвестиций в экономику РА и вопросы, касающиеся их эффективного использования и реализации. Анализ воздействия иностранных и внутренних инвестиций на экономический рост имеет большую и важную роль. Особое внимание было уделено взаимосвязи иностранных и внутренних инвестиций и тому, как они влияют на экономический рост. В этом контексте очень важно изучение как по-

♦ Ассистент кафедры Макроэкономики, кандидат экономических наук, доцент

зитивного, так и негативного влияния иностранного капитала на национальную экономику. Привлечение инвестиций обязательно нужно анализировать через призму внешней зависимости страны от остального мира.

Роль иностранных инвестиций очень важна в экономике любой страны, особенно, когда они обретают объективную необходимость в условиях сегодняшних темпов научно-технического прогресса. Многие экономисты многократно писали о роли иностранных инвестиций, особенно, для развивающихся стран. Иногда их важность аргументируется в такой степени, что почти забываются внутренние ресурсы накопления капитала и фактор отечественного инвестирования.

Известный экономист М. Портер, анализируя роль инвестиций в процессе формирования конкурентоспособности национальной экономики, и одновременно предупреждая, что иностранные инвестиции не могут автоматически решать все проблемы конкурентоспособности страны, подчеркивал важность предпочтения отечественных источников в сравнении с иностранными источниками [1]. Он также считает, что если в конце 90-х годов правительства стран принимающих инвестиции, иностранные инвестиции принимали как один из основных факторов изменения экономик развивающихся стран, то в последние годы в связи с финансовым кризисом, этот оптимизм значительно снизился. Одна из общеизвестных постановок вопроса, касающегося огромного притока иностранного капитала (особенно в краткосрочном виде) в страну – то, что вышеупомянутый приток может привести не только к снижению уровня внутреннего валового накопления, но и изменить усилия направленные на консолидацию внутренних ресурсов и их направлению в сторону инвестиционных целей. Эти результаты могут быть пагубными особенно в тех случаях, когда инвесторы в условиях финансового неравновесия, вывозят свой капитал из страны [2].

Кроме вышеуказанного, есть еще и другая сторона этого процесса, которая обуславливается поведением международных корпораций. Она всегда беспокоила страны, которые принимают инвестиции. В этих странах, особенно в развивающихся, есть ряд факторов, которые препятствуют становлению эффективных инвестиционных проектов. Несовершенные рыночные институты, деформированные институциональные инфраструктуры, и пока еще слабая регулирующая роль государства мотивируют иностранные фирмы гнаться за прибылью и приобретению рычага, который позволит влиять на внутреннюю политику [2]. По этой причине и привлечение значительных объемов прямых иностранных инвестиций часто критикуется, базируясь на основании их отрицательного влияния на национальную экономику с точки зрения потери суверенитета и конку-

рентоспособности. Это означает, что приобретая право управления крупными компаниями страны, иностранцы могут иметь значительное влияние в решении как в экономических, так и в политических вопросов, и тем самым, направляя экономическое развитие этой страны по выгодным им направлениям. Создается ситуация, когда крупные иностранные держатели акций манипулируют экономическим развитием другой страны. В этом и заключается главное отрицательное воздействие иностранных инвестиций, которого должны опасаться принимающие страны. Эти условия особенно обостряются в том случае, когда страна маленькая и находится в стадии экономического становления.

Очевидно, что иностранные инвестиции подразумевают некоторую зависимость от внешнего мира и эта зависимость напрямую связана с объемами привлеченных инвестиций. Этот факт приобретает важный геополитический контекст, особенно для такой маленькой и развивающейся страны, какой является Армения. Предполагается, что политика страны в таких условиях должна разрабатываться поэтапно, соответственно с формирующимися экономическими условиями и особенностями.

После экономического спада 1990-1994 годов в Армении для реализации любого типа и качества позитивного экономического процесса стояла огромная преграда – дефицит капитала. По существу, все постсоветские республики оказались в похожей ситуации, и в таких условиях иностранные инвестиции стали своеобразным «спасательным средством» для преодоления переходного этапа национальной экономики. Отметим, что иностранные инвестиции являются самым эффективным методом в сформировавшейся ситуации. С их помощью можно «воевать» с внутренним дефицитом капитала.

Как правило, дефицитом капитала отличались периоды последующие за суверенитетами постсоветских стран. Армения тоже не была исключением. Вот почему проблема привлечения иностранного капитала стало таким своевременным и необходимым для страны. Большие накопления краткосрочных иностранных ликвидных активов обуславливали также некоторый риск, касающийся внезапного оттока финансовых ресурсов из страны. В такой рискованной ситуации оказалась и Россия в 1998 году, в период финансового кризиса, последствия которого стали более очевидными в период всемирного финансово-экономического кризиса, что и повлекло за собой массовый «побег инвесторов» с рынков развивающиеся стран. На мировых финансовых рынках при таких нестабильных условиях практическая важность внутренних инвестиций начинает быстро и многократно повышается [3].

Поддержка иностранных инвестиций во все времена была и остается одним из главных и основных направлений инвестиционной политики государства, не говоря уже о том времени, когда в процессе развития эко-

номики наблюдаются серьезные проблемы. В такой ситуации иностранные инвестиции на себя берут «спасательную роль экономики» и их активное привлечение становится приоритетным направлением для страны.

Главный акцент нужно ставить не на то, чтобы привлечь как можно больше инвестиций, а на их эффективное использование и эффективное распределение внутри национальной экономики. В связи с этим, было бы уместным разработать систему показателей, которые позволяли считать эффективность использования иностранных инвестиций. Для этой задачи есть несколько подходов, один из которых можно сформулировать с точки зрения создания доли совокупного продукта в реальном секторе экономики. Как известно, иностранные инвестиции являются финансовыми потоками и не входят в расчет Национального валового продукта. Они отражаются в Платежном балансе страны в виде финансовых притоков и оттоков. В расчет ВВП входят только реальные инвестиции, которые имеют вещественную форму, например здания, гостиницы, техника, оборудование, и другие капитальные активы. Но эти активы приобретаются финансами, источником которых являются и иностранные инвестиции. То есть, часть иностранных инвестиций каждый год превращается в реальные инвестиции и в таком же объеме увеличивает ВВП. И если нашей конечной целью считать экономический рост за счет реальных инвестиций, финансируемых иностранными инвестициями, то можно считать *коэффициент реализации/эффективности иностранных инвестиций (Kreal)*.

Естественно, что переформирование иностранных инвестиций в реальные происходит постепенно год за годом.

Часть иностранных инвестиций, которые входя в реальный сектор экономики, превращаются в реальные инвестиции и обеспечивают прирост ВВП, в тоже время – характеризуют эффективность использования привлеченных иностранных средств и их влияние на экономический рост.

Если коэффициент реализации/эффективности иностранных инвестиций (Kreal) высок, то это означает, что экономика быстро развивается, имеет высокие темпы экономического роста, привлеченные средства используются эффективно, уровень финансовых потерь незначителен, что говорит об эффективной инвестиционной политике страны.

С другой стороны, этот коэффициент характеризует скорость реализации инвестиционных проектов (от стадии финансирования до стадии реализации), скорость оборотов инвестиционных средств (за сколько месяцев внедренные деньги превращаются в здания, оборудование и т.д.). Если коэффициент низок, ближе к нулю, то в этом случае экономику можно характеризовать как «капиталопоглощающей». В такой экономике очень высоки темпы амортизации основного капитала. В методологии Системы Национальных Счетов амортизация основного капитала известна под именем потребление основного капитала. В Армении в послесоветском периоде экономика была именно такой.

Таблица 1

Показатели инвестиционной деятельности в РА в 2003-2008 гг. [4, 5]

Наименования показателей	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП, млрд драм	1624.6	1907.9	2242.9	2656.2	3148.7	3646.1
Потребление основного капитала, млрд. драм	228.0	252.0	284.1	310.7	361.4	...
Внутренние инвестиции, млрд. драм	394.1	474.6	683.3	953.7	1189.9	1488.1
Удельный вес инвестиций, %	24.3	24.9	30.5	35.9	37.8	40.9
Темп роста инвестиций, %	130.7	120.4	144.0	139.6	124.8	105.9
Чистые инвестиции, млрд драм	166.1	222.6	399.2	643.0	732.3	...
Доля потребления основного капитала во внутренних инвестициях, %	57.9	53.1	41.6	32.6	30.4	...

... – показатели еще не опубликованы.

Как видно из таблицы, в Армении за период 2003-2008 гг. в экономике произошли заметные улучшения и качественные изменения. Удельный вес внутренних инвестиций преодолел «порог безопасности» – 25 % ВВП. Отметим, что согласно методологии Статкомитета СНГ, упомянутый уровень внутренних инвестиций в экономике означает, что страна преодолела «инвестиционный кризис» и экономический рост приобрел качественно новый уровень [6]. В то же время, потребление основного капитала сократилось почти вдвое, что означает, что если в 2003 году 57.9 % внутренних инвестиций ушло на возмещение старого основного капитала, что негативно отражается на экономическом росте, то уже в 2007 году оно составляло 30.4 %. Из этого следует, что реальный сектор освобождается от свойственного ему «капиталопоглощающего» качества, что и является стимулирующим посылом для стабильного экономического развития, как в целом в экономике, так и в инвестиционной сфере.

Очень важным элементом в инвестиционной политике является анализ взаимосвязи внутренних и внешних инвестиций, так как эффективное использование внешних или иностранных инвестиций напрямую отражается на объеме и использовании внутренних инвестиций / валовое накопление /, которые формируют реальный сектор экономики и тем самым, влияют на рост ВВП. В этом механизме хорошим ориентиром может стать коэффициент реализации / эффективности иностранных инвестиций (Kreal), который включает очень важный элемент, от которого свободны многие показатели системы оценки инвестиционной деятельности. Речь идет об оценке как позитивного, так и их негативного воздействия иностранных инвестиций. Последнее может отражаться в Международном инвестиционном положении РА, как показатель «обязательства перед внешним миром», который включен в формулу расчета коэффициента реализации.

Инвестиционные процессы нельзя изучать базируясь только на их позитивом воздействии на экономику. Это во многом искажает реальное положение вещей и ведет к неполноценной оценке. Для полного и всесто-

ронного анализа обязательно нужно изучать также и другие факторы, которые свойственны всем типам иностранных инвестиций – то, что они ставят под угрозу экономическую безопасность страны. Если экономический рост сопровождается большими объемами иностранных обязательств, что приводит к прямой и косвенной зависимости от остального мира, то в геоэкономическом аспекте такая страна сталкивается с большими проблемами, преодоление которых очень трудно особенно для маленькой страны, у которой нет природных ресурсов, мощных технологий, развитых инфраструктур и т.д.

Список литературы:

1. Портер М., Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – С. 717.
2. Чертко Н.Т., Прямые иностранные инвестиции // Вопросы статистики. – 2000. – № 7. – С. 56.
3. Арутюнян А. Реальные инвестиции экономики РА. – Ереван, 2003. – С. 150.
4. Статистический ежегодник Армении / НСС РА. – Ереван, 2008. – С. 210-230.
5. Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2008 года, информационный месячный доклад / НСС РА. – Ереван, 2009. – С. 9-25.
6. Модельная схема анализа инвестиционной деятельности / Статкомитет СНГ. – М., 1998.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СРЕДЫ

© Арутюнян А.Г.*

Армянский государственный экономический университет,
г. Ереван, Республика Армения

В этой статье представлены некоторые вопросы, касающиеся законодательных основ регулирования иностранных инвестиций, и влияния этого фактора на тенденции развития инвестиций в стране. Воздействие иностранного капитала на развитие страны анализируется через призму Международного инвестиционного положения страны. Это дает возможность учесть все условия и факторы, которые связа-

* Ассистент кафедры Макроэкономики, кандидат экономических наук, доцент

ны с иностранными инвестициями. В статье представлены законодательные основы регулирования инвестициями, тренды развития инвестиционных процессов в Армении за последние годы, а также условия инвестиционной стратегии, которые нужно формировать согласно этим трендам.

Становление рыночных отношений в Армении началось в 90 годы, а процессы реформирования продолжаются до сих пор. Начиная с 2001 года в стране наметились качественно новые тенденции поведения экономических показателей. В переходном периоде произошли такие изменения, которые в корне изменили восприятие инвестиционной деятельности и инвестирования в общем. Такие позитивные реформирования в основном были обусловлены улучшением нормативно-правовой базы регулирования.

Инвестиционная деятельность в Армении регулируется законом РА «Об иностранных инвестициях», который вступил в силу в 1994 году. Согласно этому закону, иностранные инвесторы получают серьезные льготы и поощрения, от чего лишены отечественные инвесторы, что на наш взгляд является главным недостатком действующего закона. Согласно этому закону, иностранным инвесторам предоставляется национальный режим инвестирования, который исключает применение какой-либо дискриминации иностранных инвесторов в сравнении с отечественными инвесторами. Закон также предоставляет гарантию стабильности, что подразумевает, при изменениях законов, для иностранных инвесторов (в течении пяти лет), по их желанию, применение действующих на исходный период законов, а также налоговых льгот, страхование иностранных инвестиций, исключение двойного налогообложения и т.д. [1].

Для улучшения инвестиционного климата Армения подписала разные международные соглашения о поощрении инвестиций и их двухсторонней защиты со многими странами. Действующий закон, однако имеет очень весомый недостаток – он не защищает интересы отечественных инвесторов. В связи с этим разработан проект закона «Об инвестициях», где сформулированы почти равноправные условия как для иностранных, так и для отечественных инвесторов. Проект пока находится на этапе обсуждений и доработки.

Закон РА «Об иностранных инвестициях» был принят в тот период, когда в стране была острая нехватка финансового капитала и необходимость привлечения многообъемного иностранного капитала повлияла на основные принципиальные статьи закона. После 2001 года в стране значительно снизился спрос иностранного капитала, так как в экономике оживились производственные процессы, инвестиционные и финансовые отношения, появились внутренние ресурсы финансирования инвестиционной деятельности у населения и организаций в виде сбережений и прибыли и т.п. Стало ясно, что страна не должна продолжать принятую инве-

стиционную политику в плане привлечения многообъемных иностранных инвестиции в длительном периоде. В инвестиционной политике нужны были некоторые изменения. Она должна дифференцировать краткосрочные и долгосрочные периоды. Длительный период может привести к проблемам, которые должны решаться в геоэкономическом аспекте, что выгодно только таким странам, которые имеют значительную роль в международном мировом хозяйственном пространстве. А маленькие страны, лишенные силы и могущества влиятельных стран всегда оказываются проигравшими в таких ситуациях. Такая ситуация формируется в результате огромных международных притоков инвестиционной деятельности наднациональных компаний. Иностранные инвестиции могут осуществляться не только с конечной целью приобретения предприятия, объекта сделки, и не только из-за возможностей, которые это предприятие дает для проникновения в другие страны и их рынки (как средство проникновения). Для более конкретного выяснения обсудим это на примере армянского рынка.

Например, предположим, что армянский автомобильный завод в фондовой бирже имеет рейтинговые и широко продаваемые акции. Фирма работает хорошо и котировка его ценных бумаг, следовательно, стабильна. В этой ситуации иностранный карбюраторный завод становится заинтересованным в покупке армянской фирмы и начинает покупать его акции на бирже. Такая деятельность мотивируется не только прямой заинтересованностью в армянской фирме, но и с целью завоевания армянского рынка карбюраторов, вынудив армянскую фирму покупать его комплектующие. В этом случае армянские заводы карбюраторов вытесняются из рынка, и даже, если иностранная фирма будет управлять армянским заводом наилучшим образом, то впоследствии, национальная экономика Армении все равно беднеет. Это доказывает, что если иностранные инвестиции в ближайшей краткосрочной перспективе помогают поддерживать равновесие платежного баланса, то в долгосрочном периоде они могут стать причиной нарушения равновесия в связи с экспортом прибыли. Таким образом, нужно оценивать с одной стороны сегодняшний приток капитала, а с другой – возможную величину будущего оттока средств.

Если страна находится в таких политико-экономических условиях, когда немисливо отказаться от иностранных инвестиционных предложений и тем самым ограничивать приток иностранного капитала, то нужно хотя бы в случае каждого крупного инвестирования / приобретение отечественного производства зарубежным капиталом / анализировать отношение «цены к прибыли», с помощью которого получим информацию, указывающую на время, необходимое для превращения инвестиций из элемента актива платежного баланса в элемент его пассива [2].

Вышеуказанные выводы наводят на такую мысль, что инвестиционные притоки нужно строго контролировать и формировать четкие условия

для их привлечения. В частности, иностранные инвестиции нужно направить на создание новых производств и компаний, а не в действующие в стране фирмы. Так как новые компании обогащают национальную экономику, прибавляют конкурентоспособность, и стимулируют отечественных инвесторов. Главное, что при этом не происходит переход стратегических подразделений в другую страну.

Следовательно, в вопросах привлечения иностранных инвестиций, особенно прямых иностранных инвестиций, нужно руководствоваться не тем принципом «как можно больше», а исходить из той стратегии, который базируется на определенных экономических анализах. В частности, главная цель инвестиционной политики должна заключаться в следующем: выявить те отрасли национальной экономики, которые пригодны с точки зрения продажи иностранцам, и определить условия безрисковой продажи в призме национальной экономической безопасности и поддержки системы самовоспроизведения национального богатства [3].

В последние годы в Армении резко повысились показатели инвестиционной деятельности. Теперь же нужно изменить политику активного привлечения иностранного капитала, так как уже в стране имеются собственные источники финансирования. В итоге постепенно сократятся объемы привлеченных инвестиций и, в результате активной и эффективной внутренней инвестиционной политики, средства отечественных инвесторов направляться в отрасли, имеющие особую важность и нуждающиеся в новейших технологиях, специфической технике и управленческих навыках.

Для выяснения этого вопроса приведем динамику иностранных инвестиций в Армении за последние пять лет.

Таблица 1

Динамика иностранных инвестиций в 2003-2007 гг.

Годы	1988-2002	2003	2004	2005	2006	2007	1988-2007
Иностранные инвестиции, млн. долл.	2539.2	415.6	474.6	561.2	860.6	1546.7	4643.4
Темп роста иностранных инвестиций, %	-	-	114.2	118.2	153.4	179.7	-
Прямые иностранные инвестиции, млн. долл.	875.7	217.7	235.1	303.7	436.7	675.4	2744.4
Темп роста прямых иностранных инвестиций, %	-	-	108.2	129.2	143.8	154.7	-

Из таблицы следует, что в 2003-2007 гг. в Армении значительно изменилась ситуация, которая была характерна для экономики в постсоветское время. Если в тот период Армения была «капиталододефицитной» страной, с низкими темпами роста и доходов, то теперь темп роста иностранных инвестиций составляет 179.7 %, что пятикратно превышает уровень 2004 года. Почти в четыре раза в 2007 году иностранные инвестиции превысили показатель 2003 года. Кумулятивный показатель за пять лет почти уд-

воился. Объем прямых иностранных инвестиций возрос в три раза, а их темп роста очень мало отстает от темпа роста иностранных инвестиций. Приведенная таблица показывает, что инвестиционные процессы значительно оживились в республике и в результате страна преодолела инвестиционный кризис. Но при этом повысился внешний долг страны, о котором говорит показатель Обязательств Международной инвестиционной позиции.

*Таблица 2***Международная инвестиционная позиция РА в 2003-2007гг.**

Годы	2004	2005	2006	2007
Обязательства млн. долл.	2703.4	2899.7	3528.9	4912.4
Активы, млн. долл.	1141.5	1428.0	1982.6	2822.7
Чистая инвестиционная позиция, млн. долл.	-1561.3	-1471.8	-1546.4	-2089.7

Чистая инвестиционная позиция страны в 2007 году достигла 2089.7 млн. долл., который говорит о том, что обязательства страны перед внешним миром намного повышают показатель активов. Обязательства страны составляют 53.3 % ВВП, а чистая инвестиционная позиция составляет 22.7 % ВВП. Отметим, что эти показатели имеют повышающийся тренд, показатель 2007 года почти в два раза больше показателя 2004 года. Если сопоставить показатели иностранных инвестиций с показателем обязательств инвестиционной позиции, то станет ясным тот факт, что иностранные инвестиции составляют около 94.5 % внешних обязательств.

Обобщая, отметим, что в Армении инвестиционные процессы развиваются стабильно повышающимся темпом, что является результатом улучшенной инвестиционной политики и эффективного регулирования. За 1998-2002 гг. страна активно принимала иностранные инвестиции, размер которых составил 1492.8 млн. долларов, который составляет 33 % всей суммы иностранных инвестиций за 1988-2007 гг. Такой приток иностранного капитала в экономику Армении значительно сократил дефицит капитала и стал лучшей предпосылкой для дальнейшего активного развития инвестиций в стране. Привлеченные инвестиционные средства благоприятно повлияли на инвестиционный климат страны, и внутренние инвестиционные отношения улучшились и оживились не только за счет внешних, но и за счет внутренних инвестиций. При этом инвестиционная политика должна фокусироваться на умеренную тактику регулирования внешних обязательств страны, которые повышаются и могут привести к неблагоприятным результатам.

Список литературы:

1. Закон РА «Об иностранных инвестициях» от 04.07.1994.
2. Карло Жан, Паоло Савона. Геоэкономика. – М., 1997. – С. 140.

3. Фульчери Бруни Почча. Международные капиталы и национальная система самодвижущего развития. Геоэкономика. – М., 1997. – С. 144.
4. Статистический ежегодник Армении 2008 / НСС Р. – Ереван, 2008.
5. Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2008 года, информационный месячный доклад / НСС РА. – Ереван, 2009. – С. 102-125.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ МЕНЕДЖМЕНТА, МАРКЕТИНГА И ИНФОРМАЦИОННО-СТАТИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ПЛАНИРОВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

© Бочарова Е.В.♦

Институт градостроительства, управления и региональной экономики
Сибирского федерального университета, г. Красноярск

Эффективность процесса управления реализацией электрической энергии зависит от полноты информации фактических значений объема реализации электроэнергии, а также от достоверности прогноза их изменения. Для объективного анализа деятельности сбытовых подразделений, принятия обоснованных управленческих решений в сфере сбыта необходимо иметь количественные оценки, характеризующие результаты работы по реализации энергии в соответствии с запланированными показателями.

Совершенствование управления сбытом электрической энергии – неотъемлемая часть программ развития энергетической отрасли в целом и энергосбытовых компаний в частности. Модель сбытовой деятельности показывает, что эффективность процесса управления реализацией электрической энергии зависит от полноты информации фактических значений объема реализации электроэнергии, а также от достоверности прогноза их изменения. Но поскольку процесс сбыта энергии – не чисто техническая система, так как включает в себя человеческий фактор в качестве основного функционального звена, на эффективность управления им сильно влияют не только объем и содержание данных, но и вид (форма) представления информации о ходе сбытовой деятельности.

Важными механизмами эффективного выполнения сбытовой функции является планирование, учет и контроль реализации электрической энер-

♦ Старший преподаватель кафедры «Экономика и организация энергетики»

гии. Для объективного анализа деятельности сбытовых подразделений, принятия обоснованных управленческих решений в сфере сбыта необходимо иметь количественные оценки, характеризующие результаты работы по реализации энергии в соответствии с запланированными показателями.

Одной из составных частей бизнес-планирования компании следует считать её энергосбытовую деятельность. Она непосредственно связана с реализацией на рынке энергии и является определяющим фактором формирования доходности компании. Своевременная и объективная информация о сбытовой деятельности позволяет принимать адекватные управленческие решения, связанные с соблюдением требований по формированию рыночных отношений между покупателем и продавцом, между компанией и органами власти и т.п.

Для анализа ситуации и последующего формирования плана необходимо иметь:

- полезный отпуск и потребление энергии предшествующих периодов (как в натуральном, так и в стоимостном выражениях);
- виды и уровни тарифов;
- задолженность по оплате за потребленную энергию;
- финансовое состояние потребителей;
- уровень экономического и социального развития общества;
- климатические условия и др.

При планировании формируется несколько альтернативных вариантов бизнес-плана. В последующем, на основе принятых критериев, выбирается наиболее эффективный вариант. Однако при составлении бизнес-плана энергосбытовой деятельности такой подход не приемлем. Здесь целесообразным следует считать метод доработки существующего варианта плана с дальнейшим повышением его эффективности исходя из мультипликативного критерия:

$$M = \prod_{i=1}^n (l_i \times g_i)$$

где l_i – частный показатель эффекта;

g_i – коэффициент значимости параметра i , сумма которого равна 1.

Планирование должно учитывать подвижность анализируемых процессов. При этом важно знать, как будут изменяться характеристики под влиянием факторов и управляющих воздействий. Здесь уместно применение моделей прогнозирования.

Основным методом прогнозирования наиболее вероятных направлений развития научно-технического прогресса является моделирование. Наиболее часто в технике и экономике используются математические модели. Такая модель представляет собой математическое выражение, со-

держашее переменные величины, поведение которых аналогично их поведению в реальной искусственной системе. Модели бывают статические и динамические. Последние особенно ценны, поскольку позволяют учитывать характер поведения системы.

Энергетическое производство имеет ряд особенностей, которые отличают его от производства на других промышленных предприятиях и объединениях. Эти особенности вытекают из специфических свойств энергии (электроэнергии и тепла) как продуктов производства и потребления. Наиболее резко они проявляются при производстве электроэнергии.

Отличительной чертой производственных процессов в электроэнергетике является динамичность, заключающаяся не только в большой скорости их протекания, но и, главным образом, в постоянном изменении во времени общей нагрузки электростанций и отдельных агрегатов. Жесткая зависимость режима энергопредприятия от режима потребления энергии на промышленных предприятиях, транспорте, в быту, сельском хозяйстве – одна из важнейших особенностей энергетического производства, определяющая организацию всей работы энергетических предприятий.

В этих условиях для планирования работы энергопредприятий важно выявить не только общую потребность в энергии и мощности (от этого зависит объем производства энергии и необходимая установленная мощность), но и режим потребления энергии, от которого зависит производственный режим энергопредприятий. Поэтому в планировании и экономическом анализе энергетического производства большую роль играют графики нагрузки, показывающие, как изменяется потребление энергии во времени.

Степень обоснованности прогнозов в большей мере зависит от полноты и степени точности используемой в расчетах исходной информации. Элементы неполноты и недостаточной ее достоверности, как правило, исключают принятие при прогнозах решений, относящихся к категории детерминированных. Именно поэтому при прогнозировании широко используется теория вероятности и методы корреляции

Прогнозирование в энергетике имеет свои особенности, связанные с системным подходом к анализу перспектив развития всего топливно-энергетического комплекса. Важнейшими задачами этого анализа являются нахождение в рамках большой общей энергетической системы страны оптимальных пропорций и масштабов развития основных отраслей топливной промышленности, электроэнергетики, обоснование путей научно-технического прогресса во всех звеньях топливно-энергетического комплекса.

Современные пакеты прикладных программ, реализующие возможности проведения расчетов, значительно усиливают смысловую часть разработки прогноза. Точность прогноза существенно зависит от состава информации, на основании которой он строится. Проработка этой информации – наиболее сложная часть прогнозирования.

Однако, поскольку входные переменные статистически зависимы друг от друга, регрессионные модели зависимости объемов потребления энергии от каждого из этих факторов могут носить только приближенно-иллюстративный и, вообще говоря, малоинформативный характер. Опыт показывает, что достоверность даже нелинейных регрессионных моделей в этом случае составляет лишь 50-60 % [1]. Кроме этого, эффективность результатов прогноза будет зависеть от мастерства и уровня энергонеуджера, т.е. от его способности правильно отбирать нужную информацию и пользоваться теми или иными методами анализа.

Немаловажное значение в планировании занимает анализ дебиторской задолженности. Он включает в себя: выявление потребителей неплательщиков и причин их неплатежеспособности; оценку степени воздействия на неплательщиков негативных факторов; классификацию неплательщиков в зависимости от времени и объемов образования задолженности (при этом различают текущую – 1 месяц, рабочую, мораторную и «мертвую» задолженности); рейтинговую оценку финансового состояния потребителя-неплательщика в текущем периоде и др.

Состояние дебиторской задолженности должно оцениваться на текущий момент с учетом её дисконтированной стоимости. Дебиторская задолженность на момент времени T будет равна:

$$ДЗ(T) = \sum_{t=0}^T 3_t(1+r_t)^t$$

где 3_t – денежная сумма не поступившая на счета предприятия поставщика за потребленную ЭЭ на период времени t ;

r_t – коэффициент дисконтирования, равный средней величине ставки рефинансирования ЦБ РФ.

К мероприятиям, направленным на управление среднесрочной и долгосрочной задолженностью, можно отнести:

- выявление вероятных неплательщиков и заключение совместных договоров на реализацию ЭЭ в ограниченных объемах;
- заключение договоров о поставках ЭЭ на условиях кредитования (более 1 месяца) с учетом её дисконтированной стоимости;
- обработка путем использования программных средств [2], карточки банков с целью выявления «замкнутых цепочек» из участников, осуществляющих взаимные платежи;
- письменные уведомления должников о возможном применении санкций;
- подготовка и утверждение совместно с неплательщиками программы по реструктуризации просроченной задолженности (включая учет дисконтированной стоимости);

- составление графиков отключений с последующей их реализацией;
- предоставление исков в арбитражный суд на неплательщиков.

Таким образом, использование информационно-статистического подхода, реализуемого в рамках системы принятия решений, позволит организовать наиболее эффективную деятельность в сфере бизнес-планирования энергосбытовой деятельности.

Предложенная структура отражает концепцию развития и внедрения основ менеджмента и маркетинга в практику подготовки плана по сбыту энергии, а выработанные методики обеспечивают повышение роли подготовки плана в части сбыта, анализа тарифной политики и дебиторской задолженности.

Список литературы:

1. Бахтадзе Н.Н., Лотоцкий В.А., Максимов Е.М. и др. Информационно-статистический подход к организации маркетинга // Экономика и мат. методы. – 1996. – Т. 32. – № 4. – С. 43-48.
2. Дулесов А.С., Колмогоров В.Г. Программный комплекс анализа неплатежей в финансово-денежной системе. Достижения науки и техники – развитию сибирских регионов: Тезисы докладов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием; В 3 ч. Ч.1. – Красноярск: КГТУ, 1999. – С. 84-85.
3. Зекцер Д.М. Некоторые вопросы прикладного маркетинга в промышленности энергетике // Пром. энергетика. – 2001. – № 12. – С. 17-20.
4. Филиппова Т.А., Чернов С.С. Некоторые аспекты маркетинга энергетических компаний. Энергосистема: управление, качество, безопасность: Сб. докладов Всероссийской научно-технической конференции. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2001. – С. 81-84.
5. Хоскинг А. Основы предпринимательства. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 324 с.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР

© Гайфутдинов Л.Ф.*

Пермский государственный университет, г. Пермь

Рассмотрены основные проблемы интеграционных структур. Представлен механизм оценки эффективности интеграционных структур. Предложены варианты расчета синергетического эффекта, возникающего при объединении хозяйствующих субъектов.

* Экономист, соискатель кафедры Национальной экономики и экономической безопасности

Любая реструктуризация предприятия, которая происходит на основе интеграционных процессов, должна оцениваться с точки зрения эффективности и рациональности. Существует множество различных мотивов, влияющих на решение о слиянии и поглощении, однако в условиях кризисного состояния экономических отношений, с целью формирования инновационной экономики, а также укрепления конкурентных позиций, необходимо ориентироваться на мотив взаимодополняемости в сфере НИОКР.

Оценить эффективность полученного объединения можно с помощью различных параметров: прогнозирование денежных потоков, анализ предполагаемых выгод, которые можно получить от налоговых льгот, от устранения конкурентов и т.д. Однако, наибольшее значения для интеграции имеет получение синергетического эффекта. Синергизм проявляется тогда, когда результат совместной деятельности объединенной компании превышает суммарный показатель самостоятельной деятельности хозяйствующих субъектов, входящих в объединение.

Существует так называемая стратегия синергизма, когда предприятие планирует получить конкурентные преимущества за счет объединения двух или нескольких структур.

Выделяют три основных источника создания синергетического эффекта:

1. получение синергетического эффекта в результате совместной деятельности за счет эффекта масштаба. В данном случае происходит экономия за счет сокращения транзакционных издержек;
2. наличие уникальных компетенций, объединение усилий в научных разработках, в создании инновационных продуктов, все это достигается в рамках интеграционной структуры гораздо меньшими усилиями, если объединившиеся компании дополнили друг друга в различных сферах деятельности.
3. использование «эффекта имиджа», когда объединившиеся компании под единым брендом осуществляют деятельность намного эффективнее нежели по отдельности.

Часто используют классификацию синергизма по критерию составляющих эффекта [1]:

1. операционный (возникает при высокой степени использования производственных мощностей, трудового потенциала);
2. инвестиционный (является следствием совместного использования имеющихся ресурсов);
3. управленческий (использование наилучших образцов организационного управления, управленческих возможностей и способностей, распространение этого опыта на управление объединенной компанией);
4. торговый (возникновение единого рынка сбыта, объединенных каналов распространения).

Существует несколько подходов к оценке синергетического эффекта, полученного от интеграции. Например, автором Кириленко А. сделана попытка просчитать эффективность интеграционных процессов и сделать вывод об их значимости с помощью следующей формулы:

$$C_9 = \mathcal{E}_9 + \mathcal{E}_c + \mathcal{E}_n - \mathcal{E}_o$$

где C_9 – синергетический эффект;

$\mathcal{E}_9$ – эффект от экономических свойств;

$\mathcal{E}_n$ – эффект от прочих свойств;

$\mathcal{E}_o$ – эффект от отрицательных свойств.

Данную формулу характеризовать необходимо следующим образом: если в результате расчетов получается положительный результат, то интеграционное формирование с получением синергетического эффекта состоялось, в случае отрицательного значения, интеграционное объединение не получает синергетического эффекта. Причем также необходимо обратить внимание на то, что интеграционная структура тем устойчивее и эффективнее, чем приближенной значения совокупного эффекта к годовой выручке объединения.

Также для анализа синергетического эффекта предлагается использовать другой подход, который позволяет оценить разницу между эффектом от интегрированной структуры и суммой эффектов от деятельности компаний, ведущих самостоятельное хозяйствование:

$$\mathcal{E}_c > \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i \rightarrow \max$$

где $\mathcal{E}_c$ – совокупный эффект интегрированной структуры;

$\mathcal{E}_i$ – эффект i -го участника объединения;

n – количество участников процесса интеграции.

Также можно привести подход, который позволяет оценить уровень и характер синергии, предложенный И. Ансоффом. Автор предлагает использовать матрицу взаимной поддержки стратегических зон хозяйствования (СЗХ), столбцы которой соответствуют СЗХ-донорам, а строки СЗХ – реципиентам. Данный подход отличается тем, что обеспечивает неразрывную связь между этапом получения оценок профильности и этапом их использования для выработки комплекса мероприятий экономической политики, направленных на регулирование структурного развития интегрированной компании (см. рис. 1).

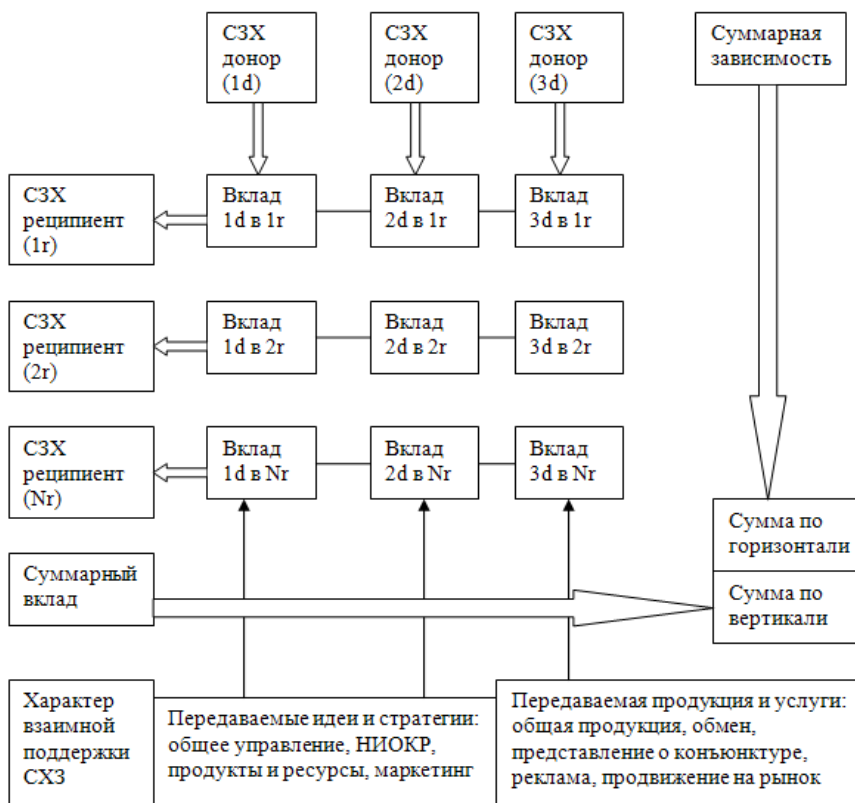


Рис. 1. Матрица взаимной поддержки стратегических зон хозяйствования

Оценка профильности понимается как прикладная задача, необходимая для определения первоочередных направлений структурных сдвигов и выявления наиболее чувствительных точек воздействия на повышение эффективности структуры хозяйствующего субъекта. Таким образом, будут выявляться потенциальные точки роста и их концентрация, а следовательно и синергетический эффект при их функционировании [2].

Таким образом, синергетический эффект может рассчитываться с помощью различных методик, однако во всех подходах есть общее: каждый из авторов пытается проанализировать эффективность функционирования до объединения и после образования интеграционного субъекта.

Список литературы:

1. Манаков Л.Ф. Поиск и достижение синергетических эффектов в совместной деятельности в строительстве // Проблемы организационной

динамики сложных строительных систем: сборник научных трудов / Под ред. Л.Ф.Манакова. – Новосибирск: НГАСУ, 2006.

2. Иванов А.А. Стратегический поиск синергетического эффекта как инструмент повышения эффективности реализации существующей стратегии муниципального образования // Экономика региона. – 2007. – № 18. – Ч. 2.

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНУЮ ОТРАСЛЬ

© Гимранова О.Р.*

Дальневосточный государственный университет путей сообщения,
г. Хабаровск

В условиях глобализации и бурного развития мировой экономики все более актуальным становится повышение эффективности работы железных дорог и улучшение показателей эксплуатационной деятельности, что в свою очередь невозможно без крупных инвестиций в железнодорожную отрасль. Следует назвать ряд недостатков конкурирующих видов транспорта перед другими видами транспорта по ряду технико-экономических и экологических критериев.

Авиационному транспорту свойственны следующие недостатки:

- сравнительно большее негативное воздействие на окружающую среду (при полете выброс CO_2 в атмосферу в 14 раз больше, чем при поездке по железной дороге);
- с точки зрения безопасности перевозки пассажиров и грузов авиатранспорт остается по прежнему в категории повышенного риска, что в свою очередь приводит к увеличению сумм страхования;
- лидируя в скорости доставки грузов и пассажиров, авиатранспорт зависит от цен на нефтепродукты, не имеет альтернативного топлива;
- ограничение в объемах и габаритах при доставке грузов и количестве пассажиров;
- большая зависимость от погодных условий;
- удаленность аэропорта от пункта назначения и отправления;
- отсутствие связи во время полета.

Морской и речной транспорт имеет следующие недостатки:

* Кафедра «Экономика строительства и технология строительных материалов»

- зависят от стоимости ГСМ, который является основным видом топлива;
- использование атомной энергии, как альтернативного топлива на морском транспорте осуществляется исключительно в оборонных и научных целях, по причине очень высокой стоимости, а на речном транспорте и вовсе отсутствует;
- в случае техногенных катастроф речной и морской транспорты способны причинить водной среде огромный ущерб (утечка топлива, потеря груза, в составе которого вредные вещества и др.);
- оказывает негативное влияние на устойчивый ареал обитания различных видов морских и речных животных;
- при международных перевозках, осуществляемых по маршрутам, являющихся опасными для судоходства (территории устойчивых штормов, отмелей, дрейфующих льдов, террористических и пиратских угроз и др.) происходит увеличение страховых сумм;
- большая зависимость от погодных условий и сезонности.

Деятельность автомобильного транспорта связана со следующими негативными факторами:

- высокая степень зависимости от человеческого фактора, последствия которого практически полностью контролируется техническими средствами в случае осуществления железнодорожных перевозок;
- большая зависимость от погодных условий и времени суток;
- удельные выбросы углекислого газа больше на 30 % по сравнению с эквивалентной железнодорожной поездкой;
- большая потребность в отводе земельных площадей требует соответственно увеличения числа использования рабочей техники;
- значительное сокращение временных затрат на строительство железнодорожной магистрали;
- высокие эксплуатационные расходы;
- зависят от пунктов технического обслуживания, заправок;
- при осуществлении международных перевозок ниже скорость прохождения таможенного и другого вида контроля;

Индивидуальными преимуществами, влияющих на скорость перевозок является, во-первых, техническое обустройство и инфраструктура таможенно-логистических терминалов, речных и морских портов, которые лучше развиты в пользу железнодорожного транспорта; во-вторых, упрощенная возможность передачи подвижного состава на железных дорогах государств в международных сообщениях.

Жители ряда стран Западной Европы (Франции, Германии, Италии, Испании и др.) и Юго-Восточной Азии (Японии, Республики Кореи и др.)

ассоциируют железные дороги, прежде всего, с высокоскоростными сообщениями (благодаря успеху поездов Синкансен, TGV, ICE и т.п.), в то время как для большинства населения Америки, Австралии, Китая и России основными функциями железнодорожного транспорта являются грузовые и обычные пассажирские перевозки.

В настоящее время суммарный грузооборот всех железных дорог мира составляет около 8000 млрд. ткм (80 % эксплуатационной деятельности). На пассажирооборот, составляющий 2000 млрд. пассажиро-км, приходится около 18-20 % эксплуатационной деятельности ж/д. Общий пассажирооборот высокоскоростных сообщений составляет 150 млрд. пассажиро-км (причем порядка 70 млрд. пассажиро-км приходится на японские поезда Синкансен), составляя едва 8 % от всего пассажирооборота и 1,5 % суммарного приведенного грузо- и пассажирооборота [1].

Региональные и пригородные сообщения играют важную роль на рынке пассажирских перевозок стран Европы, придавая большое значение качеству обслуживания. Важность рынка общественного транспорта:

- обеспечение мобильности населения;
- оптимизация распределения перевозок между видами транспорта;
- сокращение доли частных автомобилей;
- разгрузка интенсивно используемых коридоров.

В 29 странах Европы пригородные и региональные железные дороги перевозят 6,8 млрд. пассажиров в год выполняют 194 млрд. пассажиро-км при обороте 21,7 млрд. евро (90 % всего объема пассажирских перевозок и 50 % пассажирооборота Европы) [2].

В последнее время очевидно возобновление интереса к инвестициям в создание новой и реконструкцию имеющейся инфраструктуры дорог после его поляризации в течение длительного периода на подвижном составе. Становится все более понятным, что никакой, даже самый современный подвижной состав не может в полной мере реализовать свои технические возможности, если будет обращаться на линиях со слабой путевой структурой, не соответствующей нынешним нагрузкам и скорости движения поездов. Поезда могут обращаться со скоростью более 200 км/ч только на новых и модернизированных линиях.

В 2007 году главным шагом на пути к улучшению показателей работы железных дорог является вклад в строительство и содержание инфраструктуры железных дорог 25 стран – членов ЕС в размере 17 млн. евро, а также осуществление ежегодных выплат операторам 15 млрд. евро на выполнение перевозок в убыточных сообщениях [3].

Необходимость увеличения инвестиций в развитие железнодорожного транспорта, связано с разработкой и созданием новых технологий, что позволяет повысить экономическую эффективность и, соответственно,

конкурентоспособность железнодорожных перевозок по отношению к другим видам перевозок (автомобильным, водным, воздушным и др.).

Неотъемлемой частью конкурентоспособности железнодорожных перевозок в условиях глобализации мира является его безопасность и экологичность. В данной связи увеличение финансирования разработок новых технологий продиктованы ужесточением международных норм и требований сохранения окружающей среды, а также правил ведения торговли в межгосударственных отношениях.

Воздействие объектов железнодорожного транспорта на природу с одной стороны обусловлен строительством дорог, а с другой стороны связан с производственно-хозяйственной деятельностью предприятий (загрязнение природных комплексов, сброс загрязненных сточных вод и отходов в водные объекты), эксплуатацией железных дорог и подвижного состава, сжиганием большого количества топлива, применением пестицидов на лесных полосах и др.

Природная среда не способна справиться с воздействием железнодорожного транспорта, необходимо предусматривать очистные сооружения или проводить восстановительные работы. Основными направлениями снижения величины загрязнения окружающей среды являются:

- рациональный выбор технологических процессов для производства готовой продукции и ее транспортирования;
- использование средств защиты окружающей среды и поддержание их в исправном состоянии;
- контроль над расходом дизельного топлива с целью его экономии (использование оборудования типа Generator Set, который сокращает расход топлива на 16 %);
- применение технических решений, которые обеспечивают снижение уровня шума, излучаемого подвижным составом;
- использование крытых (универсальных) вагонов при перевозке сыпучих и легко распыляемых грузов;
- внедрение ресурсосберегающих технологий, снижающих воздействие основной деятельности предприятий железнодорожного транспорта на окружающую среду.

Обеспечение безопасности движения в условиях повышения скоростей движения, увеличения веса и длины поездов и интенсивности движения, осуществляется с помощью внедрения новейших систем комплексного управления движением поездов, мониторинга состояния инфраструктуры и подвижного состава.

ОАО «РЖД» вместо мероприятий, по устранению допущенных нарушений безопасности движения, переходит к построению эффективной системы их предупреждения, основанной на глубоком и постоянном анализе статистической информации об отказах технических средств.

В 2008 году ОАО «РЖД» инвестировало более 27 млрд. руб. в реализацию Программы повышения безопасности движения. В настоящее время осуществляется целенаправленная мотивация труда работников железных дорог, непосредственно обеспечивающих безопасность движения. За безаварийную работу поощрено 684 тыс. тружеников компании на общую сумму 8,5 млрд. руб. [4].

Таким образом, перед руководителями стоит задача не просто закрепить положительную динамику снижения аварийности, а превратить обеспечение безопасности работы в устойчивую тенденцию, исключив за счет системных предупредительных мер саму возможность аварий и браков.

Во многих странах железнодорожная отрасль нуждается в ремонте и смене локомотивного и вагонного парка, в реконструкции и строительстве станций и железных дорог, новых высокоскоростных путей сообщения.

Железная дорога сегодня находится в худших условиях, в то время автотрассы, особенно в европейских странах, заполнены грузовыми тяжеловесными машинами. Легковой автотранспорт зачастую не может свободно передвигаться, загроможденность превышает допустимые пределы. Состояние железных дорог влияет на сроки доставки грузов, поэтому большинство грузоотправителей переходят на автомобильный транспорт. Для распределения грузов необходимо введение специальной платы для грузового автотранспорта за пользование международными автотрассами, введение специальной налоговой системы, дотаций государств, усовершенствование инфраструктуры, повышение технической оснащенности и развитие технологий обработки грузов.

Из всего выше сказанного следует, что все виды транспорта обладают экономическими и социальными преимуществами и недостатками. Автомобильный транспорт конкурентоспособен только на коротких расстояниях, морской и речной транспорт привязан к наличию водных ресурсов, авиатранспорт зависит от погодных условий и имеет большую стоимость. Эффективная и процветающая железная дорога может принести много выгод и преимуществ административным образованиям (высвобождение провозной способности имеющихся магистралей; выравнивание экономических условий между разными территориями страны; ускорение роста валового продукта, увеличив радиус транспортной доступности для жителей; развитие прилегающих населенных пунктов), по территории которых она проходит или связывает их с другими регионами, что может значительно усилить финансовую стабильность железной дороги.

Развитие региона, появление новых городских центров приводит к необходимости развития железнодорожного транспорта и обеспечению нужной конкуренции, все это требует больших инвестиций, что в условиях кризиса очень проблематично.

Список литературы:

1. Перевозки массовых грузов на железных дорогах мира // Железные дороги мира. – 2007. – № 6. – С. 11.
2. Пригородные и региональные железнодорожные сообщения в Европе // Железные дороги мира. – 2007. – №11. – С. 16-18.
3. Инвестиции в железные дороги США // Железные дороги мира. – 2008. – № 7. – С. 16-19.
4. Железнодорожный транспорт. – 2008. – № 12.

ФОРМИРОВАНИЕ АУТСОРСИНГОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

© Казанцева Л.С.*

Дальневосточный государственный университет путей сообщения,
г. Хабаровск

Новые условия хозяйствования ставят проблему поиска новых неординарных путей повышения эффективности работы предприятий железнодорожного транспорта. Зарубежные и отечественные специалисты в области менеджмента рассматривают аутсорсинг как современную методологию высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. Поэтому применение схем аутсорсинга заложено в Стратегической программе развития ОАО «РЖД». На сегодняшний день аутсорсинговые технологии используются во всех 17 филиалах ОАО «РЖД».

Для повышения эффективности работы компании, успешного развития конкурентного бизнеса и его адаптации к меняющимся рыночным условиям, по мнению зарубежных и отечественных специалистов в области менеджмента является аутсорсинг как комплексное решение, направленное на реструктуризацию компании с передачей отдельных функций или целых бизнес-процессов внешним исполнителям.

В настоящее время аутсорсинг рассматривается как современная методология высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. Это методология адаптации управления организацией к условиям рынка, позволяющая быстро входить в новый бизнес, используя все имеющиеся возможности внешней среды, а в отдельных случаях и ресурсы конкурентов [5].

Принятие решения, о передаче на аутсорсинг каких либо функций или бизнес – процессов один из самых трудных шагов, которые должно сделать

* Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»

руководство компании. Существует много причин перехода на аутсорсинг, но многие авторы [2, 6] выделяют основные: сокращение затрат, перевод постоянных затрат в переменные, более эффективное осуществление функций, высвобождение и перераспределение ресурсов, которыми фирма может маневрировать и направлять на усиление своей конкуренции.

Для успешного применения аутсорсинга большое значение имеют следующие факторы:

- анализ рынка услуг аутсорсера;
- выбор оптимальных функций, которые могут быть переданы внешнему исполнителю без ущерба для стратегической позиции предприятия, конкурентоспособной и деловой репутации;
- выбор партнера на конкурсной основе;
- осуществление тесного взаимодействия в ходе совместной деятельности между заказчиком и аутсорсером;
- организация постоянного контроля за деятельностью аутсорсера;
- планирование процедуры бэксорсинга.

Новые условия хозяйствования и нарастающее несоответствие организации производства на железнодорожном транспорте и задач экономического роста в стране, ставят проблему поиска новых, неординарных путей повышения эффективности работы, отвечающих требованиям рыночной экономики. Стратегия и тактика поиска новых путей была сформулирована в программе реформирования ОАО «РЖД» [4].

Первое официальное решение о систематизации работы аутсорсинга на железнодорожном транспорте состоялось на семинаре, проходившем в г. Ростове-на-Дону в 2004 г. На сегодняшний день аутсорсинговые технологии используются во всех 17 филиалах ОАО «РЖД».

Использование аутсорсинга, по мнению руководства ОАО «РЖД» [7] дает возможность максимально сосредоточить усилия на основных видах деятельности, повысит качество обслуживания, сэкономит ресурсы, более широко применять инновации и, не распыляясь, добиваться повышения доходности, сфокусировав собственные ресурсы на решении стратегических задач и достижения конкурентных преимуществ. Но одной из основных причин использования аутсорсинга на предприятиях железнодорожного транспорта является стремление снизить затраты при улучшении качества предоставляемых услуги.

Практика передачи на аутсорсинг функций, видов деятельности или производственных циклов, связанных с выполнением законченных работ и услуг, широкого распространения не получила, (исключение составляет обслуживание пассажиров в поездах на ряде железных дорог и передача прачечных комплексов). Железные дороги, как правило, передают на внешнее выполнение отдельные виды технологических процессов или операций, а также используют аутсорсинг для покрытия сезонных потребностей в дополнительном персонале [7]. Но на многих дорогах в настоящее время

практика передачи аутсорсерам малоквалифицированных работ, практически, исчерпала себя, поэтому необходимо приступить к следующему этапу аутсорсинговых взаимоотношений, т.е. передаче на аутсорсинг бизнес – процессов. Но данный этап должен осуществляться на железных дорогах системно, а не произвольно на каждом отдельном предприятии. В результате реализации данной стратегии в ОАО «РЖД» разработаны и утверждены документы, содержащие требования к применению аутсорсинга на предприятиях ОАО «РЖД». Кроме того, разработана система сертификации аутсорсинговых предприятий на транспорте, ВНИИЖТом разработан алгоритм расчета технологических процессов аутсорсинга и определения его экономической эффективности.

Положение об использовании аутсорсинга филиалами ОАО «РЖД» документ, в котором определен порядок использования аутсорсинга филиалами ОАО «РЖД», в том числе принятия решений о выполнении специализированной организацией (индивидуальным предпринимателем) отдельных видов работ (услуг).

Положение о порядке использования сетевого аутсорсинга в ОАО «РЖД» разработано в целях проведения единой корпоративной политики в сфере передачи выполнения отдельных видов работ (услуг) на сетевой аутсорсинг. Сетевой аутсорсинг – передача выполнения отдельных видов работ (услуг) на договорных условиях специализированной организации, способной выполнять отдельные виды работ (услуг) на более выгодных для ОАО «РЖД» условиях по соотношению «цена/качество». Сетевым аутсорсером является, специализированная организация, обладающая большим опытом в области выполнения отдельных видов работ (услуг), а также необходимым производственным потенциалом и имеющая структурные подразделения, обеспечивающие не менее 75 процентов охвата территории сети железных дорог.

ОАО «РЖД» нормативно определило два вида аутсорсеров, с которыми возможно взаимодействие:

- организация-аутсорсер (индивидуальный предприниматель) оказывающий незначительное количество работ (услуг);
- организация-аутсорсер (сетевой аутсорсер) выполняющая более 75 % работ (услуг) переданных на аутсорсинг.

По мнению специалистов в области аутсорсинга определение количества поставщиков услуг является распространенной проблемой для многих предприятий. Некоторые считают, что поставщиков должно быть два – три. В этом случае исключается зависимость от одного поставщика услуг, между поставщиками рождается конкуренция и т. д. Сторонники же стратегий «строительного» производства предпочитают одного поставщика и рассматривают его как партнера по бизнесу [1].

ОАО «РЖД» стремится сократить количество аутсорсеров, с которыми, будут заключаться контракты. На всех дорогах планируется осуществ-

лять работу по принципу: один аутсорсер на каждом отделении дороги или в дорожной дирекции, также дополнительным условием при выборе организации оказывающей работы (услуги) на условиях аутсорсинга кроме низкой цены и высокого качества работ (услуг) наличие опыта работы с предприятиями железнодорожного транспорта [7]. В данном случае может произойти процесс монополизации, в результате которого в сфере железнодорожного транспорта останется ограниченное число аутсорсеров и это может поставить ОАО «РЖД» в зависимость от поставщика услуг, что может привести к снижению качества выполняемых работ, оказываемых услуг, в том числе поставляемых конечному потребителю, срыву поставок, что в свою очередь повлияет на имидж компании и ее финансовое состояние. В условиях монопольного рынка цены на товары (работы, услуги) устанавливаются, как правило, выше, чем на конкурентном рынке при этом снижается объемы выпуска.

Еще одним недостатком при заключении контракта в условиях монопольного рынка является риск который существует всегда, неожиданный отказ от услуг аутсорсера или его банкротство. В этом случае у фирмы-заказчика возникнет необходимость срочно искать новых партнеров или начать самостоятельно выполнять функции. Но так как работы (услуги) в сфере железнодорожного транспорта являются достаточно специализированными, следовательно, быстро найти аутсорсинговую компанию, которая бы заменила предшествующую невозможно, а сама компания уже не обладает достаточными знаниями, опытом и квалифицированным персоналом, из-за длительного выполнения работ (услуг) сторонней организацией.

По мнению руководителей зарубежных фирм применяющих аутсорсинг необходимо создавать условия для конкуренции между потенциальными аутсорсерами, а после тщательного отбора заключать с ними краткосрочные соглашения. Убедившись в правильном выборе аутсорсера можно заключать долгосрочные соглашения. При взаимодействии с аутсорсинговыми фирмами, как на краткосрочной, так и долгосрочной основе необходимо не только разработать систему оценки и контроля за качественным выполнением работ (услуг), но и систему оценки эффективности деятельности аутсорсингового предприятия основанную на изучении различных аспектов стратегического развития аутсорсингового предприятия.

Изучая методы оценки эффективности аутсорсинговых взаимоотношений, установлено, что обширных программ контроля за эффективностью аутсорсинга не много, многие компании разрабатывают собственную систему оценки, которая основана на принципе «затраты аутсорсера должны быть меньше затрат собственного подразделения». Аутсорсинг же требует собственной системы оценки и контроля.

По утверждению Жан-Луи Бравара и Роберта Моргана [3] руководитель компании – заказчика должен определить, какая информация ему потребу-

ется, чтобы отслеживать выполнение обязательств и эффективности деятельности компании – аутсорсера, т. е. перед тем как заключить контракт с аутсорсерами необходимо создать шкалу оценки эффективности деятельности, которая бы соответствовала требованиям конкретного бизнеса.

Список литературы:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Андерсон Э., Тринкл Б. Аутсорсинг в продажах / Э. Андерсон, Б. Тринкл; пер. с англ. – М.: издательство «Добрая книга», 2006.
3. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007.
4. Гапанович В.А. Выделение конкретных видов деятельности в аутсорсинг. Формирование единого подхода к аутсорсингу для всех дорог – филиалов ОАО «РЖД» / В.А. Гапанович // «Аутсорсинг как перспективный инструмент повышения экономической эффективности железнодорожного транспорта» Сборник материалов к круглому столу – ТрансБазисАспект, 2005.
5. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006.
6. Дойл Дэвид П. Управление затратами: Стратегическое руководство / Дэвид П. Дойл; Пер. с англ. И.В. Козырь, Н.С. Сологуб. – М.: Волтерс Клувер, 2006.
7. Лапидус Б.М. Политика ОАО «РЖД» в области использования аутсорсинга как инструмента повышения эффективности работы / Б.М. Лапидус // Экономика железных дорог. – 2007. – № 1.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ МЕРА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

© Сергеев Н.А.*

Институт экономики, управления и природопользования
Сибирского федерального университета, г. Красноярск

Данная статья посвящена теме реструктуризации компаний как одной из наиболее эффективных мер управления компаниями в условиях финансово-экономического кризиса

* Аспирант кафедры Международных экономических отношений

В настоящее время Россия, как и многие зарубежные страны, находится в состоянии финансово-экономического кризиса. В этих условиях хозяйствующие субъекты, стремясь сохранить стабильность своей деятельности, вынуждены адаптироваться к ухудшающимся внешним факторам функционирования бизнеса. Обладая широким арсеналом мер антикризисного управления, все больше предприятий подвергаются процедуре реструктуризации. Такого рода адаптация носит радикальный характер и обладает сравнительно высоким уровнем эффективности среди различных мер по выводу фирмы из состояния кризиса.

Преобразования экономических единиц, подпадающие под определение «реструктуризация», используются в трех основных случаях. Во-первых, с целью получения достаточно благополучным хозяйствующим субъектом преимуществ в конкурентной борьбе. Во-вторых, когда прогнозируется ухудшение условий деятельности хозяйствующего субъекта, хотя текущее финансово-экономическое состояние субъекта вполне удовлетворительно. В-третьих, в условиях, когда хозяйствующий субъект находится в состоянии глубокого финансово-экономического кризиса.

Как было отмечено выше, в настоящее время значительное число компаний находится, преимущественно, во второй ситуации, неизбежно, на первый взгляд, перетекающей в третью. Проведение реструктуризации таких компаний может иметь два принципиальных направления – «разделение» либо «объединение».

Объективной предпосылкой реструктуризации компаний, связанной с ее разделением, является «тяжелая структура». В условиях кризиса избыточность и наличие неэффективных звеньев может привести к катастрофическим последствиям с точки зрения финансово-экономического состояния фирмы. Выделение непрофильных видов бизнеса с последующей продажей внешнему инвестору может стать существенным фактором оздоровления компании, повышения ее эффективности и роста стоимости бизнеса.

С другой стороны, противоположное направление реструктуризации, связанное с объединением самостоятельных хозяйствующих субъектов, может также выступать эффективным инструментом вывода предприятия из состояния кризиса. Более крупные предприятия, имеющие диверсифицированный набор производств, проектов подвержены меньшему систематическому риску. Кроме того, объединение компаний может нести ряд синергетических преимуществ, в том числе, в части финансов, технологических возможностей, управления, накладных расходов. В этом случае используется общая система закупок и сбыта, объединяются финансовые потоки, происходит сокращение штата топ-менеджеров, повышается доступность заемного капитала, что неизбежно обеспечивает увеличение эф-

фektivности хозяйствующих субъектов, рост стоимости создаваемого бизнеса.

Список литературы:

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
2. Кузнецова В.А. Реструктуризация промышленных предприятий: сущность, типы, оценка эффективности: моногр. / В.А. Кузнецова, Н.В. Васильев. – Красноярск: Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т, 2006. – 120 с.
3. Осипенко В.Б. Инструменты оценки эффективности реструктуризации предприятий оборонно-промышленного комплекса [Текст] / В.Б. Осипенко // Российское предпринимательство / Креативная экономика. – М., 2007. – № 2.
4. Осипенко В.Б. Финансовая синергия при реструктуризации предприятия ОПК: проблемы учета и оценки [Текст] / Ю.В. Ерыгин, В.Б. Осипенко // Вест. Сиб. гос. аэрокосмич. ун-та им. акад. М. Ф. Решетнева / Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. – Красноярск, 2008. – Вып. 1.
5. Стратан Д.И. Экономическое обоснование и выбор варианта реструктуризации предприятий промышленности. Дисс. на соиск. учен. степени канд. экон. наук / Д.И. Стратан – Ростов н/Д: РГЭУ (РИНХ), 2000. – 125 с.
6. Тутунджян А.К. Реструктуризация предприятий в условиях перехода к рыночной экономике. Проблемы теории и практики / А.К. Тутунджян. – М.: Экономика, 2000. – 566 с.
7. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях / Х. Фрэнк, Д. Бишоп. Оценка компаний при слияниях и поглощениях – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 245 с.

РАЗВИТИЕ МЯСНОГО ПОДКОМПЛЕКСА В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ АПК

© Щукин А.Н.[♦]

Саранский кооперативный институт Центросоюза Российской Федерации
«Российский университет кооперации», г. Саранск

В становлении и развитии современного мясного комплекса страны огромное значение имеют процессы интеграции. В связи с этим новое значение приобретают интеграционные связи, образующиеся

[♦] Аспирант

щиеся между субъектами хозяйствования мясного подкомплекса при совместной хозяйственной деятельности.

Действующая при переходе к рыночным отношениям в России система управления мясным подкомплексом АПК, с одной стороны, характеризуется расширением прав производителей мяса и мясной продукции, получивших возможность самостоятельного приобретения и использования ресурсов, определение объемов производства и распоряжения продукцией, установления цен и распределения прибыли между участниками производственного процесса.

С другой стороны, развитие в нашей стране системы управления мясным подкомплексом АПК происходит при неустойчивых экономических отношениях и связей между участниками мясного рынка в условиях снижения покупательной способности населения.

Проблема обеспечения продовольственной безопасности России (основными направлениями которой являются снабжение населения качественными продуктами питания и защита отечественных производителей от бесконтрольных поставок импортного продовольствия) имеет первостепенное значение. Особое место в решении этой задачи принадлежит мясному подкомплексу как одному из базовых подкомплексов АПК.

Разрыв производственно-экономических связей между сельскохозяйственными, заготовительными, перерабатывающими и торговыми предприятиями; нарушение паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию; удорожание кредитных ресурсов; значительное сокращение государственной поддержки АПК негативно сказались на состоянии мясного подкомплекса. Одним из выходов из сложившейся ситуации для предприятий входящих в мясной подкомплекс явилась создание интегрированных образований сельских товаропроизводителей с перерабатывающими и торговыми предприятиями.

Становление и развитие интегрированных предприятий мясного подкомплекса АПК произошло благодаря процессам интеграции и развитию интеграционных связей. Процессы интеграции развивались преимущественно по двум основным направлениям: горизонтальному и вертикальному. В отраслевом аспекте горизонтальная интеграция – это объединение предприятий сельского хозяйства или организаций другой сферы мясного подкомплекса АПК для выполнения однородных операций. Вертикальная интеграция – это образование предприятиями сельского хозяйства и организациями другой сферы мясного подкомплекса АПК формирования, выполняющего разнородные операции.

В период перехода к рыночной экономике предприятия различных звеньев мясного подкомплекса АПК лишь номинально входят в его состав и слабо учитывают интересы других участников рынка мяса и мясной продукции, что приводит к неустойчивости экономических связей между ними

и потере ранее сложившихся связей и отношений. Это связано с тяжелой обстановкой на рынке мясосырья и неопределенностью внешней среды мясного подкомплекса. Мясоперерабатывающие предприятия не могут спрогнозировать поставку мясосырья от отечественных производителей и поэтому вынуждены закупать импортное сырье. Сельскохозяйственные производители отказываются сдавать свою продукцию на мясокомбинаты по низким ценам и вынуждены искать другие пути сбыта (розничная торговля, предприятия общепита, фирменная сеть магазинов).

Исходя из численного соотношения продавцов и покупателей в каждом сегменте мясного рынка (производственном, промежуточном, потребительском) сложились определенные рыночные отношения.

При централизованной экономике мясоперерабатывающий комбинат обслуживал сельскохозяйственные предприятия своей сырьевой зоны. А сельскохозяйственные предприятия реализовывали свою продукцию мясокомбинату к которому они были номинально прикреплены. Эти взаимоотношения были эффективны до тех пор, пока приемочная цена на продукцию была фиксирована на всех мясокомбинатах региона.

При рыночных отношениях сельскохозяйственные предприятия ищут более выгодные пути сбыта продукции в своей сырьевой зоне или заключают договора с переработчиками из других регионов на самовывоз скота, тем самым, уменьшая транспортные расходы.

Государственная политика при централизованной экономике была направлена против создания на селе мощностей по переработке мяса. Это укрепляло зависимость сельских товаропроизводителей от предприятий мясопереработки. Как следствие, в настоящее время на этапе закупок мясного сырья большому количеству продавцов противостоит ограниченное количество покупателей.

Мясоперерабатывающие предприятия выполняют функцию оптовых поставщиков готовой продукции местного производства в розничную торговую сеть. На этапе приобретения мясных продуктов предприятиями торговли наблюдается ситуация, когда нескольким продавцам противостоит многочисленный состав покупателей.

Для потребительского рынка характерно положение, при котором взаимодействуют множество продавцов и покупателей.

Сельское хозяйство и розничная торговля отличаются большим числом независимых участников рынка мяса и мясной продукции, что говорит о наличии чистой конкуренции. Мясоперерабатывающей промышленности присуща несовершенная конкуренция между несколькими перерабатывающими комбинатами.

В мясном подкомплексе АПК переработка мяса в значительной мере монополизирована по объективным причинам, так как сельские товаропроизводители исторически имеют ограниченный выбор его потенциальных покупателей.

Состоявшееся при проведении экономической реформы акционирование предприятий мясопереработки способствовало усилению их монопольного положения. Монопольное воздействие перерабатывающих предприятий на поставщиков мяса сырья прежде всего выражается в ценовом давлении. Т.к. у переработчиков всегда есть альтернативное импортное сырье по низким ценам, а сельскохозяйственные предприятия имеют ограниченный рынок сбыта.

Поскольку существенная часть прибавочного продукта АПК РФ присваивается перерабатывающей промышленностью и торговлей, доля сельского хозяйства в структуре денежной выручки от реализации необоснованно мала.

В стремлении избежать влияния монополистов сельские товаропроизводители осуществляют самостоятельную переработку мяса или передают его на промышленные предприятия для переработки на давальческих условиях, работают по прямым связям с конечными потребителями мяса и мясной продукции. Некоторые предприятия применяют замкнутый цикл деятельности и реализуют мясо через сеть торговых точек непосредственно потребителю.

Для преодоления возросшего монополизма перерабатывающего предприятий возможна вторичная эмиссия акций с последующей продажей (передачей) ценных бумаг производителям мяса. Также возможен вариант перераспределения акций между звеньями мясного подкомплекса АПК без дальнейших институциональных преобразований как имеющие ряд недостатков.

Во-первых, приобретение акций дополнительной эмиссии требует свободных денежных средств. В которых сельские товаропроизводители испытывают острый дефицит.

Во-вторых, управление с помощью контрольного пакета акций зачастую осуществляется в ущерб интересам партнеров. Со сменой владельца контрольного пакета не устраняются противоречия в экономических интересах предприятий разных сфер мясного подкомплекса АПК.

В-третьих, ценные бумаги открытых акционерных обществ подлежат публичному размещению, что открывает сельским товаропроизводителям возможность продажи акций и в период финансового кризиса может привести к потере контрольного пакета.

Проблему согласования интересов участников рынка мяса и мясной продукции, на наш взгляд, удастся решить при условии появления у них общей экономической заинтересованности и долгосрочной взаимной ответственности. Таким требованиям отвечают структуры, охватывающие все стадии технологического цикла, а именно интегрированные предприятия замкнутого цикла производства.

Во многих странах хозяйственное управление мясным подкомплексом осуществляется на основе интеграции, благодаря чему исключаются много-

численные промежуточные звенья, удорожающие готовую продукцию для конечного потребителя. Контролируя все процессы производства и сбыта мясопродуктов и процесс ценообразования, предприятия мясного подкомплекса влияют на установление приемлемого уровня цен по всей длине технологической цепи.

Для эффективного функционирования всех звеньев мясного подкомплекса необходимо разработать систему мер по развитию экономических отношений и связей между субъектами хозяйствования входящих в мясной подкомплекс начиная с предприятий обеспечивающих материально-техническую базу заканчивая реализацией готовых мясных продуктов населению через оптовую или розничную торговые сети.

В настоящий момент в период тяжелого положения предприятий АПК положительно зарекомендовали себя интегрированные предприятия с замкнутым циклом производства.

При создании такого предприятия не встает вопрос о необходимости поиска рынков сбыта для предприятий сельского хозяйства и о поиске сырьевой базы для предприятий переработки. А развитие собственной торговой сети позволит избежать посредничества в лице предприятий торговли и тем самым выходить на рынок с преимуществом в цене на аналогичные мясные продукты, которые реализуются через посредников.

Развитие интеграционных связей между субъектами хозяйствования мясного подкомплекса могут развиваться по следующим направлениям.

Первое, на основе предприятия интегратора коим может выступать либо крупное откормочное предприятие, либо перерабатывающий комбинат создается интегрированное формирование, в которое входят предприятия мясного подкомплекса (сельскохозяйственные, торговые, транспортные, предприятия кормопроизводства и консультативные службы). Эти предприятия являются частью интегратора т.к. их контрольный пакет акций принадлежит ему. При таком развитии интеграционных связей предприятие интегратор определяет стратегию управления и дальнейшего развития производства. В основном такие предприятия создавались с помощью поглощения интегратором более слабых и неплатежеспособных предприятий. Таким образом, поглощенные хозяйствующие субъекты превращаются в структурные подразделения предприятия интегратора, а интеграционные связи, которые возникают между субъектами, являются внутренними связями внутри интегрированного формирования. Явным плюсом такого формирования является целостность управления и централизованное перераспределения конечной прибыли между субъектами интегрированного формирования согласно их потребностям в средствах на текущую деятельность.

Второе, интегрированные связи возникают между субъектами мясного подкомплекса посредством договорных отношений между ними. Предприятия кормопроизводства, переработки, сельского хозяйства, торговли, транспорта заключают договора о совместной деятельности, в которых оп-

ределяются закупочные цены, и цена реализации готовых изделий в розничную торговую сеть. Интегрированные связи помогают предприятиям мясного подкомплекса объединиться для преодоления экономических трудностей и избавиться от неопределенности в поставках сырья и реализации конечного продукта. Отличительной чертой таких объединений является то, что предприятия входящие в него могут быть как независимыми субъектами хозяйствования, так и входит в структуру одного из участников. Предприятия, используя интеграционные связи, образующие посредством договорных отношений могут входить в несколько интегрированных формирований.

Возможно создание интегрированного предприятий с замкнутым циклом производства и при участии региональных органов власти. Так, например руководство субъекта федерации может объединить убыточные предприятия мясного подкомплекса вокруг интегратора который является государственным предприятием (перерабатывающим, сельскохозяйственным), что позволит развивать интеграционные связи уже на региональном уровне.

Многие интегрированные формирования мясного подкомплекса развивают межрегиональные интеграционные связи. Открывают сеть торговых предприятий, приобретают земельные паи, другие предприятия сельского хозяйства и мясоперерабатывающей промышленности в других регионах тем самым, выходя на межрегиональный уровень.

В настоящий момент предприятия мясного подкомплекса переживают не лучшие времена. Что бы в одиночку бороться с неблагоприятными факторами экономической среды нужно иметь огромный потенциал, как финансовый, так и организационный. Объединение в интегрированное формирование и развитие интеграционных связей для многих предприятий является единственно верным решением для выживания в условиях кризиса.

Список литературы:

1. Афанасьев В. Кооперация и интеграция в аграрном секторе // Экономика сельского хозяйства России. – 1997. – № 2. – С. 4.
2. Региональные проблемы аграрной реформы в России / Под ред. А.А. Афиногеновой. – Саратов, 1999. – 296 с.
3. Руцкой А.В. Аграрная реформа и организационно-экономический механизм хозяйствования в АПК в условиях перехода к рынку. – Курск, 1997. – 240 с.
4. www.agro-business.ru.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
VII Всероссийской научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

Подписано в печать 23.07.2009. Формат 84×60Х1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 18,2 Печ. л. 14,8 Заказ 072809

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

с целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит конференции, готовит к выходу сборники научных трудов «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных монографий по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru/>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: **monography@ngs.ru**
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!