ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XIV Международной научно-практической конференции

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

8 июля 2010 г.

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

НОВОСИБИРСК
2010

ББК 65я431
УДК 33(063)

Актуальные вопросы экономических наук: Сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Ж.А. Мингалевой, С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2010. – 439 с.

ISBN 978-5-7782-1441-5

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., заведующая кафедрой Национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*

Чернов С.С., заведующий кафедрой Систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *зам. председателя*

Арутюнян О.К., ректор Академии государственного управления Республики Армения (г. Ереван), д.э.н., профессор

Голищева Л.Е., заведующая кафедрой Налогов и налогообложения Ставропольского государственного университета (г. Ставрополь), д.э.н., профессор

Минакова И.В., заведующая кафедрой Мировой и национальной экономики Курского государственного технического университета (г. Курск), д.э.н., доцент

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент

Кох Л.В., профессор кафедры «Финансы и налоги» Владивостокского государственного университета экономики и сервиса (г. Владивосток), к.э.н., доцент

Белоусова С.В., заведующая лабораторией Экономических методов управления хозяйством отдела региональных экономических и социальных проблем Иркутского научного центра Сибирского отделения РАН (г. Иркутск), к.э.н., доцент

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), к.э.н., доцент

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Экономические теории», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Логистика», «Экономика народонаселения и демография», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономика природопользования», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием», «Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-7782-1441-5

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 1. **ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ** 9

Горшкова А.Н. Технологическая структура национальной экономики 10

Жаркова М.А. Совершенствование системы управления на промышленном предприятии: пути и направления 16

Журавлева Л.В. О проблемах прогнозирования временных рядов в экономике 20

СЕКЦИЯ 2. **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ** 28

Вдовин М.С. Закрепощение крестьян в Великом княжестве Московском: интерпретация в рамках институционального анализа 29

Гутова А.Ю. Устойчивый экономический рост и проблемы его достижения в современной посткризисной экономике России 32

Летунова О.В. Трансцедентальные субъекты как субъекты экономических проектов консервативного типа 37

Мишина О.Н. «Новая» национальная экономика 41

Сандомирская И.К. Эволюция теории устойчивого развития и концепция ноосферы 46

СЕКЦИЯ 3. **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА** 52

Антоненко К.В. Роль фотоники в мировой экономике 53

Власюк Т.К. Мировой финансовый кризис как катализатор глобальных преобразований 59

Дамдын О.С. Опыт налогообложения земель сельскохозяйственного назначения в странах с развитой рыночной экономикой 63

Игумнов П.В. Потенциал развития нефтегазового комплекса Восточной Сибири и Дальнего Востока 67

Петрищенко Н.М. Особенности интеграционных процессов в современном мировом хозяйстве 71

СЕКЦИЯ 4. **МЕНЕДЖМЕНТ** 75

Бабенко Н.И. Организация интегрированного риск-менеджмента в промышленном холдинге 76

Преображенский А.П., Петращук Г.И., Болучевская О.А., Шишкина Ю.М. Особенности ведения деловых переговоров 81

Склярова Е.Е. Размышления о том, кто есть менеджер? или Линейный менеджер, офис-менеджер, управляющий вообще: сходства и отличия 82

Титова Е.Н. Анализ факторов макро и микроокружения внешней среды организации на примере компании Coca-Cola Hellenic Bottling Company Eurasia 90

СЕКЦИЯ 5. **МАРКЕТИНГ** 100

Алдакушева А.Б. Перспективы развития маркетинга на предприятиях пищевой промышленности (на примере Краснодарского края) 101

Блинчикова О.Б. Сетевой маркетинг как новая область деятельности в управлении компанией 107

Гайдук М.Н. Принципы регионального брендинга 109

Григорян К.Р. Маркетинг в туризме: учёт особенностей формирования спроса на туристский продукт 113

Сапожников П.А. Оценка тенденций и особенностей развития российской индустрии красоты с позиций маркетинга 118

Сатлер В.В. Специфика формирования ассортимента товаров в аптечных учреждениях 122

Щербаков А.В. Понятие нового товара и классификации степени новизны товара 126

Щербаков А.В. Разработка и вывод нового товара на рынок 131

СЕКЦИЯ 6. **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ** 136

Денисенко Я.О. Инновации в гостиничном бизнесе 137

Шурупова А.С. Влияние экономики, основанной на знаниях, на социально-экономическое развитие региона 140

СЕКЦИЯ 7. **РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**. 145

Вуйлов Д.А. Методы выявления кластерных образований: критический взгляд 146

Гриневич Ю.А., Кемаева М.В. Инвестиционная привлекательность машиностроительного комплекса нижегородского региона 150

Игумнов П.В. Анализ и перспективы развития нефтегазовых проектов Сахалина 155

Краснова Т.Г. Дулесов А.Н. Влияние этнокультурного потенциала на экономику региона 161

Магомедов И.Ш. Механизмы политики ускорения динамики экономического развития Республики Дагестан 166

Магомедова Н.А. Устойчивое развитие территорий на основе использования возобновляемых энергоресурсов в Республике Дагестан 172

Нагаев Р.В. Кластерная политика как фактор повышения конкурентоспособности Республики Башкортостан 176

Новоселова И.А., Смирнова М.В. Стратегия перехода к устойчивому социально-экономическому развитию Владимирской области 181

Плотникова Т.Н., Краснов Г.И. Конкурентоспособность регионов как фактор экономического роста 186

Соколова А.А. Развитие экотуризма малых городов как особая стратегия государственной инвестиционной политики 190

СЕКЦИЯ 8. **ЛОГИСТИКА** 196

Кириллина Ю.В., Каратаева Е.Н., Шаталова Ю.Е. Методы оценки поставщиков 197

Климовец О.В., Григорян А.И. Ретроспективный анализ развития мировой логистической концепции 201

Трофимова О.А. Логистический подход к управлению потоками в сфере образования 205

СЕКЦИЯ 9. **ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ** 213

Бутрим Н.А. Экономические проблемы молодых семей на Российском севере (на примере Республики Коми) 214

Потапова М.А. Влияние демографического фактора на экономическую ситуацию в Российской Федерации 218

СЕКЦИЯ 10. **ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ** 222

Мызрова К.А. Оценка персонала: методы и процесс 223

СЕКЦИЯ 11. **ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**..... 227

Визниченко И.А. Правовые и экономические аспекты ведения лесного хозяйства в условиях аренды лесных участков и государственного бизнеса 228

Голян В.А., Нирода Д.С. Приоритеты усовершенствования системы регулирования сельскохозяйственного землепользования на региональном уровне: институциональный аспект 231

Кабашова Е.В. Экономические аспекты охраны окружающей среды 235

СЕКЦИЯ 12. **БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ**..... 240

Бадмаева Е.А., Бадмаева Т.А. Учет затрат на производство и выхода продукции овцеводства 241

Вержбицкая И.В. Информационное обеспечение аналитических процедур в судебно-бухгалтерской экспертизе 245

Каипова Г.С. Организация налогового учета доходов..... 250

Кипа Е.Г. Область задач, решаемых в сфере экспертных исследований обязательств 255

СЕКЦИЯ 13. **ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**..... 264

Бабич С.Г. Современные тенденции на рынке частных вкладов 265

Баландина А.С. Проблемы налогообложения газового сектора экономики России 269

Галиева Г.М. Модель определения цен основных активов и ее применение для оценивания риска инвестиционного проекта 272

Грош С.А. Ипотечный кредит как способ улучшения жилищных условий россиян 277

Данилов В.И., Барашков О.А. Оптимизация процесса бюджетного прогнозирования посредством внедрения новых методов прогнозирования налоговых поступлений в бюджет 281

Филина М.А. Современное состояние страхования ответственности в РФ..... 287

Халафян А.А., Пелипенко Е.Ю. Оценка кредитоспособности предприятий на основе дискриминантного анализа..... 292

СЕКЦИЯ 14. **ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**.....298

Алдакушева А.Б. Математическая модель зависимости успеха предприятия от деятельности, связанной с планированием.....299

Арасланбаев И.В. Экономическая оценка эффективности кормовых культур 304

Боднар О.В., Новиков А.С. Тенденции развития ремонтных предприятий железнодорожного транспорта 308

Божидарник Т.В. Экономические проблемы развития молочного скотоводства в Украине 310

Гетман Т.А. Компетенции, уровни и полномочия должностных лиц банка, принимающих кредитные решения 315

Гетман Т.А. Оценка качества кредитного портфеля банка по пятибалльной шкале.....320

Гребенкина В.А. Формирование концептуальных схем специализированного управления в условиях особенного вида кризиса на предприятии.....325

Гриневич Ю.А., Кемаев К.В. Перспективы применения международного опыта регулирования инвестиционной деятельности в России 329

Гулиев Шахин Иса оглы. Психология отношения инвестора к биржевой торговле 334

Дабиев Д.Ф. Проблемы и перспективы развития перерабатывающих отраслей АПК Республики Тыва.....339

Ермолаев Д.Н. Система управления рисками в предпринимательских структурах.....343

Закирова Д.И. Государственная поддержка образования в Республике Казахстан 348

Иванов Н.И. Особенности использования и охраны земли в современных условиях 353

Киясова С.Д. Государственное регулирование аграрного сектора экономики Республики Адыгея 358

Леськова Е.Н., Черная И.П. Становление государственно-частного партнерства в России 362

Никитинская Е.Б., Шерихова И.Е. Современный взгляд на трактовку термина «организация» 366

Новиков А.С. Определение потребного рабочего парка вагонов промышленных предприятий на основе корреляционно-регрессионного анализа 369

Осадчук М.С. Информационно-коммуникационное обеспечение бизнеса при коммерциализации и внедрении инноваций 373

Савельева И.А., Клишевич Н.Б. Анализ и аудит неплатежеспособных организаций и банкротств 378

Савицкая Т.В., Тюкаева И.К. Организация и проведение альтернативных экономико-статистических исследований как фактор повышения конкурентоспособности организации..... 386

Санникова А. Г., Сапогова С.В. Опыт развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в зарубежных странах..... 390

Симонов М.А. Источники воспроизводства и развития генерирующих компаний оптового рынка электроэнергии 395

Слушкина Ю.Ю. Многоаспектность понятия «инвестиционный проект» в теории и практике управления 401

Соболь Т.С. Роль АПК в обеспечении продовольственной безопасности России 406

Третьякова Е.Ф. Особенности и проблемы формирования конкурентной среды на локальном рынке продовольственных товаров..... 411

Хачпанов Г.В. Операции своп на рынке банковских услуг 415

СЕКЦИЯ 15. **ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ**..... 419

Борисенко Е.В. К вопросу интеллектуализации анализа данных в корпоративной медицинской информационной системе 420

Хвалев Е.А. Ключевые характеристики внедрения бизнес-приложений... 423

СЕКЦИЯ 16. **СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ** 430

Котов М.М. Основные Задачи и направления модернизации российской экономики 431

Куликова И.Ю., Гойхер О.Л. Стратегия выбора приоритетных направлений инвестирования в сфере реализации проектов инвестиционно-строительного комплекса региона 435

Секция 1

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© Горшкова А.Н.[♣]
Северо-Кавказская академия государственной службы, г. Ростов-на-Дону

Важным направлением взвешенной экономической политики государства является обеспечение устойчивого экономического роста, качество которого определяется качеством сдвигов в отраслевой, технологической и институциональной структуре. Для разработки оптимальной структуры национальной экономики необходимо всесторонне изучить и оценить пропорции её развития. В данной статье проанализированы подходы известных экономистов С.Ю. Глазьева и Ю.В. Яременко к изучению технологической структуры национальной экономики как целостной системы.

Экономика любой страны представляет собой сложную систему взаимосвязанных элементов, средств, объектов, используемых людьми для удовлетворения потребностей путем создания необходимых благ. Теоретик организационно-производственного направления в российской экономической мысли выдающийся ученый А.В. Чаянов замечал, что «в каких бы размерах ни строилось хозяйство, оно всегда имеет пропорциональность частей и известную закономерность их соотношения, свойственную каждой системе хозяйствования, обусловленную технической целесообразностью и необходимостью. Всякое нарушение этой гармонии приводит к неизбежному и ощутимому понижению производительности затрат труда и капитала, так как выводит хозяйство из оптимального сочетания производственных факторов» [12, с. 253-254].

Характерной особенностью структуры современной экономики является многообразие критериев её формирования. «Структура экономики в соответствующем разрезе выявляет необходимые взаимосвязи общественного производства, выступает характеристикой его структурирующего фактора, объединяющего составные части национальной экономики в экономическую систему» [8, с. 23]. Структура выступает «важнейшей организационной характеристикой системы, которая определяет её устойчивость и стабильность» [11, с. 141]. Разрыв системообразующих связей и отношений нарушает целостность и выводит систему из равновесия. Системообразующие связи в структуре должны быть выраженными, а отношения – определенными.

Структура экономики, как многоплановое понятие, исследуется по разным основаниям в зависимости от поставленных целей с использова-

[♣] Соискатель кафедры Экономической теории и предпринимательства.

нием разных точек зрения. На основе проведенного анализа учебной экономической литературы, были выявлены различные подходы к определению структуры национальной экономики, приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Определение понятия «структура экономики»

Автор	Предложенная интерпретация
Алиев В.Г.	*Структура экономики* – это организационная характеристика экономической системы, представляющая собой совокупность устойчивых связей и отношений, обеспечивающих стабильность и равновесие этой системы, взаимодействие, соподчиненность и пропорциональность между составляющими её элементами [11, с. 152].
Игнатова Т.В.	*Структура экономики* – состав образующих её элементов и совокупность устойчивых и определенным образом упорядоченных взаимосвязей и отношений между ними [4, с. 107].
Прокофьева Т.	*Структура экономической системы* – это совокупность устойчивых и упорядоченных связей между элементами экономики, обеспечивающих сохранность её основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях. Структура является основной характеристикой системы, её инвариантным аспектом [10, с. 19].
Белова В.Л.	*Структура национальной экономики* – это пропорции отраслей и сфер экономики, отражающие общественное разделение труда. Структура национальной экономики определяется природно-климатическими условиями; уровнем развития техники и технологий; международным разделением труда, учитывающим сравнительные издержки производства продукции в разных странах; политической системой страны; социально-экономическими условиями [2, с. 71].
Красильников О.Ю.	*Структура национальной экономики* представляет собой состоящую из хозяйственных элементов систему производства совокупного общественного продукта [6, с. 7].

В специальной литературе можно выделить различные подходы к структуризации экономики, например, с точки зрения форм собственности, отраслевой дифференциации, процесса воспроизводства ВВП, реального и виртуального процесса производства, структуры производственных фондов, трудовых ресурсов, потребления, сбережения, инвестиций, внешней торговли и т.д. При анализе национальной экономики принято обозначать следующие типы структуры экономики: воспроизводственную; отраслевую (функциональную); территориальную; технологическую структуру.

«Технологическая структура экономики, пишет Ю.В. Яременко, представляет собой единую целостную систему, отдельные макросоставляющие которой взаимосвязаны» [13, с. 119]. С точки зрения Л. Арцишевского и Б. Райзберга, данная структура позволяет судить об уровне преобразования вещества, энергии и информации [1, с. 48]. В роли определяющего показателя выступает соотношение функционирующих технологических укладов. Согласно теории долгосрочного технико-экономического развития, предложенной С.Ю. Глазьевым совместно с Д.С. Львовым, результа-

том последовательного замещения крупных комплексов технологически сопряженных производств (технологических укладов (ТУ)) является кризис [7, с.7 94]. Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро технологического уклада. Технологические нововведения, участвующие в его создании, получили название «ключевой фактор». Отрасли, играющие ведущую роль в распространении нового ТУ, являются его несущими отраслями [3, с. 27].

Традиционно в национальной экономике выделяют пять устоявшихся на данный момент технологических укладов, и шестой – формирующийся. Между пятым и шестым технологическими укладами существует преемственность. Пятый ТУ основан на применении достижений микроэлектроники в управлении физическими процессами на микронном уровне, а шестой – на использовании нанотехнологии, оперирующих на уровне одной миллиардной метра. Глазьев С.Ю. выявил следующие основные составляющие IV технологического уклада [3, с. 33]:

- *ключевой фактор*: нанотехнологии, клеточные технологии и методы генной инженерии, опирающиеся на использование электронных растровых и атомно-силовых микроскопов, соответствующих метрологических систем;
- *ядро*: наноэлектроника, молекулярная и нанофотоника, наноматериалы и наноструктурированные покрытия, оптические наноматериалы, наногетерогенные системы, нанобиотехнологии, наносистемная техника, нанооборудование;
- *несущие отрасли*: электронная, атомная и электротехническая промышленность, информационно-коммуникационный сектор, станко-, судо-, автомобиле- и приборостроение, фармацевтическая промышленность, солнечная энергетика, ракетно-космическая промышленность, авиастроение, клеточная медицина, семеноводство, строительство, химико-металлургический комплекс.

Согласно концепции Ю.В. Яременко, в технологической структуре экономики выделяются три уровня технологий [13, с. 119]: первый уровень – это передовые технологии, ориентированные на наиболее важные цели социально-экономического развития; технологии низшего и среднего уровня назначение которых – это максимальная мобилизация всего имеющегося потенциала, включая человеческие и природные ресурсы, социальные предпосылки управления и организации производства (рис. 1). Технологии нижнего и среднего уровня создают производственный фундамент для развития технологий более высоких порядков. Темпы развития технологий верхнего уровня в значительной степени предопределены мощностью первичного ресурсного потенциала, отсутствием необходимости перераспределять ограниченные технологические ресурсы в пользу низших технологий.

Рис. 1. Технологичекие уровни в структуре экономики

Технологическая структура характеризует возможности общества для обеспечения интересов субъектов экономики, соотношение технологических укладов (пятого, четвертого, третьего и реликтовых) по воспроизводственным секторам и отраслям хозяйства. При анализе экономических последствий развития новых технологий следует принимать во внимание изменение некоторых макросоотношений.

Развитие технологий в ряде промышленно развитых стран шло по двум направлениям:

1. развитие технологий высшего уровня, т.е. «относительно передовых технологий, ориентированных на наиболее важные цели социально-экономического развития» [13, с. 119];
2. «развитие технологий нижнего и среднего уровня, назначение которых – в максимальной мобилизации всего имеющегося ресурсного потенциала, включая человеческие и природные ресурсы, социальные предпосылки управления и организации производства» [13, с. 119].

Особенностью средних и нижних технологических уровней экономики СССР, с точки зрения Ю.В. Яременко? являлось, во-первых, то, что «длительное время технологии на этих горизонтах ориентировались на относительный избыток первичных ресурсов: рабочей силы, земельных массивов, возможности крупномасштабного производства энергии, сырья и материалов» [13, с. 119]. Во-вторых, стратегия развития данных технологических уровней основывалась на повышенных затратах первичных ресурсов.

«Взаимосвязь технологий, получивших развитие на верхних и нижних горизонтах экономики, состояла в следующем. Чем более простые технологии применялись на нижних горизонтах экономики – в добывающих отраслях, сельском хозяйстве, легкой и пищевой промышленности, строительстве, тем в больших масштабах ограниченные технические ресурсы высших порядков могли быть сосредоточены на верхних этажах народного хозяйства» [13, с. 120].

Таким образом, анализ исследований Ю.В. Яременко и С.Ю. Глазьева в области взаимосвязи структурных изменений и новых технологий, свидетельствует о том, что до сих пор России характерно инерционное разви-

тие, которое не способствует планомерному переходу к сбалансированной структуре экономики, основанной на новых технологиях.

Как отмечает М.Е. Коновалова «формирование технологической структуры экономики обусловлено периодической сменой технологических укладов, в результате чего уклады более высокого ранга замещают устаревшие или реликтовые. Данный процесс является эволюционным, поскольку условия для замещения технологических укладов создаются в недрах предыдущего уклада в период, когда он достигает фазы расцвета. Однако в действительности не всегда данная закономерность проявляется в полной мере, поскольку в экономической системе могут присутствовать факторы, которые не будут способствовать необходимому замещению устаревших технологических укладов более современными. В этом случае технологическая структура экономики приобретает черты многоукладности, когда в один и тот же момент времени сосуществуют и взаимодействуют друг с другом технологические уклады разных поколений» [5, с. 34]. Автор так же в своей статье использует понятие «аномальной технологической многоукладности» (применительно к России), которая и является одной из основных причин структурной несбалансированности.

Технологическая многоукладность длительное время привлекает к себе внимание таких исследователей как Ю.В. Яременко, Ю. Яковца, С. Глазьева, и др. Анализ подходов и трактовок показывает, что их объединяет рассмотрение технологической многоукладности как явления, присущего технико-технологической системе.

Красильников О.Ю. при изучении структурных сдвигов обращает внимание на то, что «технологический срез экономической структуры органически связан с организационным. Если первый характеризуется составом и соотношением отдельных элементов производительных сил, то организационная структура – составом и соотношением хозяйственных звеньев экономики, т.е. общественной формой организации производственного процесса». Мы согласны с тем, что «именно через организационно-экономическую структуру происходит взаимодействие производительных сил и производственных отношений» [6, с. 21].

В экономике разных стран объемы производства крайне неодинаково распределены по технологической структуре. Так, промышленно развитые страны, располагая, как правило, сравнительно небольшими запасами природных ресурсов и энергоносителей, концентрируют основные производственные мощности на срединных и завершающих стадиях технологического цикла: в перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, в сфере услуг, производстве конечной продукции, включая товары народного потребления. Это прогрессивный тип технологической структуры. Производственный потенциал многих развивающихся стран, наоборот, сосредоточен на начальных стадиях цикла: в ресурсе добывающей и пере-

рабатывающей промышленности. Если развитые страны имеют избыточные мощности в обрабатывающей промышленности и производстве конечной продукции, значительная доля которых экспортируется, то развивающиеся страны экспортируют первичные ресурсы, энергоносители и продукты их переработки, импортируя конечную продукцию перерабатывающей и обрабатывающей промышленности. Такой тип технологической структуры в мировой практике принято называть колониальным. Вместе с тем некоторые промышленно развитые страны имеют достаточно развитую добывающую промышленность, а ряд развивающихся стран обладает вполне современными технологиями в обрабатывающей промышленности и производстве конечной продукции.

Известно, что длинноволновые циклы Кондратьева Н.Д. косвенно свидетельствуют о замене в экономике доминирующего уклада новым, более эффективным, который со временем становится доминирующим. В переходах от уклада к укладу, сопровождающихся ростом масштабов производства, производительности труда, усложнением хозяйственных связей и отношений и заключается процесс экономической эволюции на макроуровне [9, с. 244].

Таким образом, структура национальной экономики представляет собой «не только результат, но и предпосылку развития экономики страны, которая отражает количественные и качественные закономерности, позволяет выявить тенденции изменения национальной экономики» [8, с. 22]. При необходимости оптимизации отраслевой структуры национальной экономики очень важно определить как слабые, так и сильные стороны существующей структуры. Она должна отвечать целям социально-экономического развития страны, достижение которых должно быть связано с активной разработкой и довольно быстрым внедрением новых технологий в отрасли.

Список литературы:

1. Арцишевский Л., Райзберг Б. Проблемы структурной перестройки экономики // Экономист. – 2000. – № 1. – С. 48.

2. Белова В.Л. Экономический рост и структура национальной экономики // Социально-экономический журнал. – 1997. – № 6. – С. 71.

3. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 27.

4. Игнатова ТВ. Эффективность структурной политики государства в структурный период // Проблемы повышения эффективности государственной власти и управления в современной России. – Ростов-н/Д.: СКАГС. – 1998. – Вып. 2.

5. Коновалова М.Е. Технологическая многоукладность и её роль в сбалансированности экономики // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1 (29).

6. Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике. – Саратов: Изд-во СГУ, 2001.

7. Львов Д.С., Глазьев С.Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП // Экономика и математические методы. – 1987. – № 5.

8. Любимцева С. Структурная модернизация экономики // Экономист – 2003. – № 2.

9. Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: «Каштан», 2005.

10. Прокофьева Т. Структура экономики: какой она может быть // Обозреватель. – 2005. – № 7.

11. Региональные проблемы переходной экономики / Под ред. В. Г. Алиева. – М.: Экономика, 2002. – С. 141.

12. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / Редкол. сер.: Л.М. Абалкин и др. – М.: Экономика, 1989.

13. Яременко Ю.В. Избранные труды: в 3-х кн. Кн.1. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. – М.:Наука, 1997.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ: ПУТИ И НАПРАВЛЕНИЯ

© Жаркова М.А.[♣]

Государственный университет управления, г. Москва

Управление крупными промышленными предприятиями отличается от управления малыми и средними предприятиями других отраслей экономики. На структуру управления промышленными предприятиями большое влияние оказывают производственные и технологические аспекты. Кроме того, сильное влияние на структуру и состав управленческих служб оказывает специфика производства, что необходимо учитывать при совершенствовании системы управления таких предприятий.

Совершенствование системы управления – это процесс разработки комплексных проектов повышения эффективности управления, достижения поставленных целей, увеличение прибыльности предприятия и увеличение его рыночной стоимости [7, с. 14]. Такие проекты касаются, как правило, всей системы управления предприятием, но могут быть направлены и на ее подсистемы в отдельности. Организационная структура предприятия является основой любой системы управления, которая фиксирует связи между элементами системы управления, отражает зависимости их

♣ Аспирант кафедры «Экономика и управление в промышленности».

друг от друга, а также наглядно разграничивает управляющую и управляемую подсистемы за счет четкого следования правилам иерархии.

Совершенствование управления промышленного предприятия во многом связано с внедрением прогрессивных форм управления, которые предусматривают следующие три направления [3, с. 41]:

1. стимулирование заинтересованности персонала в повышении качества продукции, создание условий для проявления инициативы и активности работников в решении производственных вопросов;
2. снижение затрат на производство, которое может быть достигнуто как путем внедрения достижений научно-технического прогресса, так и за счет оптимизации существующего производственного процесса;
3. ориентация производства на удовлетворение общественных потребностей, на приоритет потребителя в его взаимоотношениях с производителем, на эффективное взаимодействие с внешней средой (иными словами внедрение или совершенствование системы маркетинга на предприятия как отдельной службы или подразделения). При маркетинговой ориентации предприятия служба маркетинга принимает участие в разработке и согласовании всех научно-методических и нормативных документов по всем вопросам функционирования и развития промышленного предприятия, разрабатывает концепцию маркетинга и оказывает методическую помощь всем службам в осуществлении разработанной концепции.

Исходные моменты совершенствования системы управления промышленного предприятия на основе стратегического маркетинга – это усиление внимания в области маркетинговой деятельности к разработке мероприятий, форм и методов для достижения конечных результатов, намечаемых в программе маркетинга по продукту и по производственному отделению, на усиление хозяйственных взаимосвязей с другими подразделениями компании и с функциональными службами [4, с. 21].

Создание на предприятии службы маркетинга требует соответствующего изменения организационной структуры управленческих служб и установления новых функциональных связей между подразделениями предприятия. Организационно служба маркетинга должна быть подчинена непосредственно директору предприятия, что обеспечит независимость ее положения по отношению к другим подразделениям и обеспечит объективную оценку возможностей предприятия при разработке его маркетинговой стратегии. В своей деятельности служба маркетинга должна взаимодействовать с подразделениями предприятия, участвующими в достижении его производственно-коммерческих целей.

С переходом к рынку управление маркетингом приобрело такое же значение, как управление производством, финансами и кадрами. Руково-

дители маркетинга несут всю полноту ответственности за координацию и взаимоувязку сбыта и распределения, сбора информации и исследовательских работ, рекламы и стимулирования сбыта, планирования развития рынка и ассортимента продукции предприятия. Они отвечают теперь за управление всей деятельностью предприятия, за организацию исследований и т.д. Применение методов и средств стратегического маркетинга позволит усовершенствовать и оптимизировать существующую систему управления на предприятии [1].

На уровне предприятия выделяются два основных пути совершенствования хозяйственного механизма управления [2, с. 134].

Первый путь – организационно-экономический – заключается в достижении четкого регламентирования функций и ответственности работников, а также в создании всех условий для заинтересованности каждого работника в устойчивом и качественном функционировании производства. Это выражается в правильном построении или изменении главным образом организационной структуры предприятия, т.е. разделение прав и обязанностей внутри предприятия, а также регламентация отношений подчинения.

Совершенствование организационной структуры осуществляется на основе процессного подхода. Процессный подход позволяет связывать разрозненные усилия структурных подразделений, направленные на выполнение конкретных функций, в единую цепочку объединенных усилий, направленных на достижение конкретных результатов.

В настоящее время выделяются определенные направления изменения и совершенствования организационных структур управления [6, с. 93]:

1. изменения в принципах управления, например, периодическое соотношение между централизацией и децентрализацией в управлении в связи с изменением стратегических приоритетов, активизацией или ослаблением эффективности взаимодействия между подразделениями, усиление программно-целевого управления для консолидации ресурсов компании на разработке и выполнении крупномасштабных проектов, требующих объединения специалистов одного профиля в одном подразделении;
2. изменения в аппарате управления, например, перегруппировка подразделений, изменение взаимосвязей между ними, распределения полномочий и ответственности; реорганизация внутренних структур в результате поглощения других фирм или продажи производственных предприятий, в нее не вписывающихся; усиление интеграции формально независимых небольших компаний в научно-производственные комплексы крупных корпораций; усиление активности в реорганизации научно-производственных комплексов наукоемких отраслей;
3. изменения в функциях управления, например, усиление стратегического планирования и прогнозирования, опирающегося на раз-

работку долгосрочной экономической и технической политики; усиление контроля за качеством продукции на всех этапах от разработки продукта до его серийного выпуска; привлечение работников к участию в акционерном капитале фирмы; усиление внимания к социально-психологическим аспектам управления; усиление внимания в области маркетинговой деятельности;

4. изменения в хозяйственной деятельности, например, изменение технологического процесса; применение гибких автоматизированных технологий, углубление межфирменного сотрудничества на международном уровне в области специализации и кооперирования производства, выполнения крупных совместных научно-производственных программ и соглашений об экономическом и научно-техническом сотрудничестве; создание совместных производственных предприятий не только в области разработки природных ресурсов, но, в особенности, в наукоемких перспективных отраслях развитых стран.

Второй путь совершенствования хозяйственного механизма управления – автоматизация управления – предполагает комплексное использование экономико-математических методов и средств вычислительной техники в процессе управления. Это предоставляет возможность эффективно перерабатывать управленческую информацию, лучше увязывать происходящие в производстве процессы. Путь автоматизации – логическое продолжение организационно-экономического пути.

Совершенствованием системы управления также является приведение системы к заданным (необходимым, желаемым) оценкам качества. Для общей оценки качества управления применяются такие критерии, как оперативность, оптимальность и эффективность.

Оперативность управления определяется его темпами, то есть временем, затраченным на сбор и обработку информации, и своевременностью принятия и выполнения управленческих решений.

Оптимальность управления оценивается качеством принимаемых решений, которые должны быть реальными для выполнения в конкретных производственных условиях. В то же время их реализация осуществляется с высокой организованностью и высокой производительностью труда.

Эффективность управления определяется результатами производства, где одним из основных показателей является величина прибыли. Особое внимание следует обратить на снижение уровня колебаний совокупной прибыли предприятия. Очевидно, что промышленным предприятиям необходимо стремиться к выравниванию колебаний прибыли по разным видам изготовляемой продукции.

Для эффективного функционирования крупного предприятия необходимы внутренняя благоприятная обстановка и хорошая адаптация к внешней среде.

Промышленные предприятия в России функционируют самостоятельно или входят в состав холдингов, объединений и корпораций. В последнем случае предприятия выполняют исключительно производственную функцию, управленческие процессы происходят в головных компаниях, поэтому совершенствование управления происходит не на предприятии. Актуальная ситуация складывается на предприятиях промышленности, функционирующих самостоятельно, где присутствуют все стадии жизненного цикла товара. На таких предприятиях главной проблемой является то, что совершенствование ориентировано на производство (улучшение качества, рост объемов производства, загрузка мощностей и т.п.). Залогом развития и успешного функционирования таких предприятий может стать переориентация на потребности рынка и соответствующие изменения в хозяйственном механизме управления.

Список литературы:

1. Белов А. Стратегический маркетинг на промышленном предприятии: подходы и проблемы // Top-manager. – 2002. – № 21.

2. Бойдейл Т. Как улучшить управление организацией: пособие для руководителей. – М.: АО «ИНФРА-М»; АОЗТ «Премьер», 1995.

3. Липсиц И.В. Результативный менеджмент. Как построить эффективную систему управления. – Издательство: Омега-Л, 2006.

4. Никифорова С.В. Стратегический маркетинг: теория и практика. – СПб.: УЭФ, 2003.

5. Омаров А.А. Экономика производственного объединения. – М.: Экономика, 2001.

6. Румянцева З.П., Соломатина Н.А., Акбердин Р.З. Менеджмент организации: учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2003.

7. Уткин Э.А. Управление фирмой. – М.: «Апалис», 2003.

О ПРОБЛЕМАХ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ В ЭКОНОМИКЕ

© Журавлева Л.В.[♣]

Институт системного анализа РАН, г. Москва

Любая экономическая система объединяет в себе набор отдельных элементов, отображающих какую-либо из сторон ее функционирования. И чтобы управлять системой в целом, необходимо четко представлять, как будет развиваться каждый определяющий ее элемент в отдельности. Поэтому вопросы и проблемы, связанные с прогнозиро-

♣ Старший научный сотрудник, кандидат экономических наук.

ванием временных рядов, отображающих динамику экономических процессов, которые являются составляющими элементами экономических систем, представляется весьма важными и актуальными. Обсуждению этих проблем посвящена данная работа.

Вопросам, связанным с анализом и прогнозом временных рядов посвящено множество исследований как отечественных, так и зарубежных авторов. Тем не менее, до сих пор нельзя указать наиболее приемлемую методологию, которая обеспечивала бы устойчиво положительный результат в практических приложениях. Попытаемся разобраться в основных проблемах, возникающих в связи с этим в сфере эконометрических исследований.

Естественно предположить, что мы не будем использовать какую-либо априорную информацию для участка прогноза, т.е. заниматься целевым прогнозированием. Тогда задача сводится к извлечению устойчивой информации из отчетной динамики, и на ее основе корректному пролонгированию временного ряда на интервал прогноза.

В большинстве технических исследований временной ряд связывают со случайным процессом. При этом под случайным процессом понимают случайную величину $X(t)$, взятую в динамике (временной, пространственной и т.п.) ее развития. Переменная t не обязательно должна меняться непрерывно, она может принимать дискретный набор значений. Если областью определения случайной функции является множество натуральных чисел $t = 1, 2,\ldots,N$, или какое-либо другое семейство равноотстоящих значений, то $X(t)$ называется временным рядом.

Однако в экономике у нас нет возможности говорить о случайном процессе и распределениях вероятности для различных временных срезов, поскольку мы имеем единственную реализацию процесса и лишены возможности ее многократного повторения. Мы не можем в экономике планировать и повторять эксперимент. Этот принципиальный момент не позволяет в полной мере опираться на теорию случайных процессов. Хотя основными задачами исследования временных рядов, как и случайных процессов является их детальное изучение, выделение существенных характеристик, которое может привести к возможности построения их прогноза. Более того для временных рядов корреляционная теория выглядит аналогично случайным процессам с заменой вероятностных параметров (математического ожидания, дисперсии и т.п.) их оценками, полученными на основании обработки экспериментальных данных.

Кроме того во многих методах исследования временных рядов используется их стационарность, т.е. равноправность всех моментов времени, что определяет постоянство математического ожидания и дисперсии случайного процесса. Для случайного процесса это означает реализацию случайных колебаний вокруг некоторого фиксированного значения, которое является его стационарным состоянием.

Часто бывает полезно использование и свойства эргодичности, что позволяет заменить усреднение по всем реализациям на усреднение по единственной траектории.

Итак, мы имеем некоторый временной ряд *X(t)*, который в первом приближении можно представить как сумму следующих компонент [1]:

$$X(t) = X1(t) + X2(t) + X3(t) + \varepsilon(t) \quad (1)$$

где *X1(t)* – трендовая составляющая;
X2(t) – сезонная составляющая;
X3(t) – периодическая составляющая, (их может быть несколько);
$\varepsilon(t)$ – некоторая случайная составляющая.

К сожалению, не существует методики, позволяющей одновременно оценить все компоненты временного ряда, и тем самым обеспечить условия для его прогнозирования. Однако для ряда частных постановок задач оценки соответствующих компонент были разработаны методы, дающие устойчивый результат и успешно аппробированные в практических приложениях.

Так проблема оценки трендовой составляющей для эволюционных экономических процессов была замечательно решена Б.В. Седелевым [2] в классе рядов с полиномиальными трендами на основе линейной регрессии.

В данном случае временной ряд представляется как:

$$X(t) = X1(t) + \varepsilon(t) \quad (2)$$

Отправным моментом послужила теорема Гаусса-Маркова, в которой утверждается, что если в уравнении регрессии случайная компонента $\varepsilon(t)$ является белым шумом, т.е. некоррелирована и с нулевым математическим ожиданием, а факторы являются неслучайными линейно-независимыми векторами, то несмещенные и эффективные (с минимальной дисперсией) оценки разложения ряда по факторам могут быть получены с помощью метода наименьших квадратов (МНК).

В данном случае в качестве линейно-независимого базиса выступают ($1, t, t^2, t^3, \ldots t^k$). Класс полиномов был выбран также и потому, что у экономических процессов не существует естественного начала, и результаты не должны зависеть от системы отсчета времени (t = 1, 2, 3... или t = 2001, 2002, 2003…), т.е. основные характеристики, как оценка при старшем коэффициенте полинома, должны оставаться инвариантными при сдвиге во времени.

Естественно, заранее невозможно предугадать, какого именно порядка (k) базис будет в полной мере соответствовать данному временному ряду. Поэтому процедура выбора (k) предполагает многократную проверку на отсутствие остаточного тренда и автокорреляционной составляющей в отклонениях между расчетным (по МНК) и исходным временными рядами.

Выбор наиболее подходящего трендового полинома происходит также с учетом компромисса между точностью приближения теоретического

ряда к исходному и надежностью оценок его коэффициентов (особенно при старшей степени). Для ряда важнейших макроэкономических показателей при плановой экономике Б.В.Седелеву удалось выделить и обосновать наиболее подходящую полиномиальную тенденцию и использовать ее в целях прогнозирования. Так как годовая статистика имела достаточно гладкий характер, то она могла быть «хорошо» представлена полиномами низких порядков от 1-го до 4-го.

Для ряда $X(t)$, $t = 1, 2, \ldots N$ по методу наименьших квадратов последовательно осуществляется оценка парамеров полиномиальной регрессии соответствующего порядка $k = 1, 2, 3, 4$:

$$X(t) = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + \ldots + \varepsilon(t) \tag{3}$$

Оценки $\hat{a}_0$, $\hat{a}_1$, $\hat{a}_2$,... коэффициентов полинома $P_k(t) = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 t + \ldots + \hat{a}_k t^k$ определяются путем минимизации соответствующей суммы квадратов отклонений и решения системы нормальных уравнений.

В качестве характеристик точности использовалось стандартное среднеквадратическое отклонение исходного ряда от апроксимирующего полинома:

$$S_k^2 = \frac{\sum_{t=1}^{N} \left[X(t) - P_k(t)\right]^2}{N} \tag{4}$$

Показателем надежности выступает аналогичный разброс (дисперсия) для оценки старшего коэффициента полинома:

$$\sigma_k^2 = a^{kk} \sigma^2 \varepsilon_k \tag{5}$$

где a^{kk} – диагональный элемент при старшем коэффициенте обратной матрицы системы нормальных уравнений, а в нормированном виде с учетом величины этого коэффициента надежность измеряется как:

$$B_k = \sigma_k \Big/ \left|\hat{a}_k\right| \tag{6}$$

где $\hat{a}_k$ – оценка старшего коэффициента.

С повышением порядка трендового полинома точность сглаживания всегда повышается, а показатель надежности может вести себя разным образом.

Третьим критерием отбора «наилучшего полинома» служит статистика Дарбина-Уотсона, на основе которой с учетом длины ряда и при конкретном уровне значимости можно проверить гипотезы о наличии или

отсутствии автокорреляции первого порядка в отклонениях. Для этого по уже оцененным полиномам и исходному временному ряду расчитываются характеристики статистической независимости остатков:

$$d = \sum_{t=2}^{N} \left[\varepsilon_k(t) - \varepsilon_k(t-1)\right]^2 / \sum_{t=1}^{N} \left(\varepsilon_k(t)\right)^2 \qquad (7)$$

Теоретически $d = 2$ при автокорреляции $\rho_1 = 0$; $d = 0$ при $\rho_1 = 1$ и $d = 4$ при $\rho_1 = -1$.

Если d близко к двум, то делается вывод, что в случайных отклонениях не осталось трендовой составляющей, и оцениваемый полином впитал в себя всю существенную динамику.

В результате осуществления такой последовательной процедуры разрешения компромисса «точность» и «надежность» выясняется принадлежит ли исследуемый временной ряд классу рядов с полиномиальными трендами и стационарной случайной составляющей (белый шум). Если – да, то определяется также и порядок (k) наилучшего трендового полинома. И именно этот полином используется для построения прогноза для $t = N + 1, N + 2,\ldots$

Сезонные составляющие проявляются тогда, когда во временных рядах кроме годовых отсчетов присутствуют месячные или квартальные данные.

Переход к более детальной квартальной или месячной информации часто затрудняет или даже не позволяет подобрать полином невысокого порядка для надежной аппроксимации ряда и следовательно для его прогнозирования. Отсутствие устойчивой полиномиальной динамики может быть обусловлено и наличием сильных периодических флуктуаций, отражающих влияние сезонных компонент. В этом случае целесообразно построение и исследование автокорреляционных функций для имеющихся детализированных типов отчетной информации.

Из статистической теории известно, что, если наибольшее значение автокорреляции достигается при (t, $t - 1$), т.е. для первого порядка, то в модели временного ряда, представляющего его как сумма трендовой, сезонной и случайной компонент, преобладает трендовая составляющая, кстати, она может быть нелинейная. Если же наибольшее значение автокорреляции достигается при $k > 1$, то k является преобладающей сезонной (или циклической) составляющей, называемой лагом.

Обычно на уровне макроэкономики и устойчивых сезонных компонент часто их удается оценить методами периодограмм-анализа (в частности Шустера [3]), который тесно связан со спектральным анализом Фурье. Как известно функции синусов и косинусов независимы (или ортогональны); поэтому можно просуммировать квадраты коэффициентов для каждой частоты, чтобы вычислить периодограмму. Особенно упрощает ситуацию, когда не возникает проблем с выбором окна (например 12 меся-

цев). Однако Шустер указал многочисленные трудности, связанные с вычислением периодограммы. Изменяя начало отсчёта времени, он получал образцы периодограммы с различными нерегулярными изменениями, причём эти периодограммы иногда содержали ложные пики.

В случае выраженной сезонности на графике автокорреляционной функции присутствуют выбросы на лагах, кратных периоду сезонности, но эти выбросы могут быть завуалированы присутствием тренда или большой дисперсией случайной величины. Также могут возникнуть проблемы, связанные с наложением на сезонные колебания некоторых нерегулярных колебаний. Кроме того сезонность может наблюдаться аддитивная и мультипликативная. Если перейти к графикам временных рядов, то различие между этими двумя видами сезонности будет проявляться так: в аддитивном случае ряд будет иметь постоянные сезонные колебания, величина которых не зависит от общего уровня значений ряда; в мультипликативном случае величина сезонных колебаний будет меняться в зависимости от общего уровня значений ряда.

Кроме перечисленных выше проблем прогнозирования временных рядов самой трудной и отчасти важной является оценка (а также построение прогноза) колебательных составляющих временных рядов. Заметим, что циклическая компонента отличается от сезонной компоненты тем, что продолжительность цикла, как правило, больше, чем один сезонный период, и разные циклы могут иметь разную продолжительность. Эта проблема тесно сопрягается с исследованием лаговой структуры ряда.

При решении данной задачи мы тесно сталкиваемся с еще одной проблемой мультиколлинеарности. Мультиколлинеарность – это просто многократный подсчет одной и той же информации. Эта проблема является типичной не только в эконометрических исследованиях, но также в техническом анализе. Проблема заключается в том, что бессознательно при оценке малых колебательных компонент с помощью автокорреляциии используется один и тот же тип информации много раз. Известно, что мультиколлинеарность увеличивает ошибки получаемых оценок.

Проблема мультиколлинеарности настолько сложна, что ее решение ведется не только в сфере эконометрических методов, но задействованы и разделы линейной алгебры (псевдообращение матриц, переход от Евклидовой метрики к метрике Махалонобиса и т.д.) [4]. Тем не менее, практически значимых алгоритмов пока не получено.

Однако большинство известных методов выявления компонент временных рядов: «гусеница», сингулярное разложение и т.п. основаны на использовании автокорреляционной матрицы. Ее построение получается путем сдвига временного ряда на один отсчет и, следовательно, порождает проблему мультиколлинеарности, которая проявляется в плохой обусловленности матрицы и не устойчивости полученных результатов. Хотя сам метод главных компонент и сингулярного разложения весьма конструкти-

вен, если размер корреляционной матрицы объективно обусловлен числом независимых факторов в регрессионном анализе.

Кроме того, многие методы выявления колебательных составляющих во временных рядах сталкиваются не только с проблемой мультиколлинеарности, но и с необоснованным применением неявных гипотез, которые ведут к смещению получаемых оценок. Так, например, априорный выбор длины «гусеницы» [5], в условиях, когда мы ничего не знаем о количестве независимой информации во временном ряду, о структуре его колебательных компонент, по сути, не знаем даже максимального лага, такой выбор задает некоторую «гиперплоскость», при проектировании на которую и находятся колебательные составляющие. Но по сути это не имеет ничего общего с проблемой покомпонентного разложения временного ряда. Также происходит тогда, когда заранее неизвестный закон распределения лагов заменяется каким-либо гипотетическим распределением вероятностей, например, бесконечно убывающей геометрической прогрессией (метод Л.М. Койка) или распределением Паскаля (метод Р.М. Солоу) [6]. Тогда оценки вероятностей распределения лагов также находятся в «гиперплоскостях», связывающих математические ожидания и среднеквадратические отклонения неизвестных распределений, и являются смещенными.

Так для искусственно созданного временного ряда [7]:

$$f_1(t) = 0.08t + 0.9\sin\left(\frac{2\pi t}{11}\right) + 0.8\sin\left(\frac{2\pi(t+0.09)}{8}\right) \qquad (8)$$

где t = 1, 2, …, 250 и добавлен шум со среднеквадратичным отклонением 0,5, были получены весьма положительные результаты, используя длину «гусеницы» равную 50.

Метод главных компонент и сингулярного разложения в этом случае позволили даже построить прогноз ряда по нескольким первым главным компонентам. И хотя, для искусственно созданных рядов все выглядит достаточно приемлемо, но в реальной действительности четко не соблюдается периодичность и присутствуют нерегулярные выбросы, что делает работу алгоритмов некорректной.

В заключении отметим, что разработка конструктивных процедур выявления компонент временного ряда должна исходить из оценки количества независимой информации, содержащейся в конкретном временном ряду, построении соответствующего пространства независимых признаков и осуществлении в нем корректного разложения.

Список литературы:

1. Гренджер К., Хатанака М. Спектральный анализ временных рядов в экономике. – М.: Статистика, 1972.

2. Седелев Б.В. Оценка параметров и структуры экономических процессов. – М.: Экономика, 1985.

3. Рабинер Л., Гоулд Б., Теория и применение цифровой обработки сигналов. – М.: Мир, 1978.

4. Стренг Г. Линейная алгебра и ее применения. – М.: Мир, 1980.

5. Голяндина Н.Э. Метод Гусеница – SSA: анализ временных рядов. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2004.

6. Драймс Ф.Д. Распределенные лаги. – М.: Финансы и статистика, 1982.

7. Марпл С.П. Цифровой спектральный анализ и его приложения. – М.: Мир, 1990.

Секция 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

ЗАКРЕПОЩЕНИЕ КРЕСТЬЯН В ВЕЛИКОМ КНЯЖЕСТВЕ МОСКОВСКОМ: ИНТЕРПРЕТАЦИЯ В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

© Вдовин М.С.[♣]
Государственный университет – Высшая школа экономики, г. Москва

Закрепощение крестьян в Московском государстве – одна из наиболее разработанных тем в российской и советской историографии. Не меньший интерес представляет анализ причин возникновения крепостного права и для институционального экономического анализа. Автор предлагает модель, объясняющая стимулы помещиков к поддержанию системы крепостного права в условиях повторяющегося взаимодействия и возможности использовать монопсоническую власть нанимателя.

С позиции институционального анализа установление крепостного права и распространение поместной собственности может быть рассмотрено как заключение негласного социального контракта (молчаливого сговора) между Царем и дворянами. Для этого Царь ограничивает права частной собственности на землю, подрывает силу крупных землевладельцев-вотчинников, и, опираясь на интересы другой группировки – поместных землевладельцев, обязанных служить взамен получения права распоряжения землей, становится главным собственником «общественной» земли. Введение крепостного права, выразившееся в ограничении мобильности крестьян – это необходимый шаг для поддержания помещиков, группы интересов, лояльной власти.

Появление крепостного права может быть рассмотрено как установление монопсонии на рынке труда. В результате заключения социального контракта между Царем и дворянами происходит закрепощение крестьян: рынок труда из конкурентного становится монопсоническим. Определим, при каких условиях возможно формирование монопсонии.

Шаг 1. Спрос на труд со стороны монопсонии.

Пусть задана производственная функция:

$$Q_{(S,L)} = S \cdot L - L^2$$

где S – площадь земли;

L – количество труда.

Предложение труда определено как $W = L$. Задача установившейся монопсонии – максимизация прибыли, которая впоследствии может быть поделена между ее участниками:

$$\pi = PQ - W(L)$$

[♣] Аспирант кафедры Экономического анализа организаций и рынков.

Исходя из заданных условий, можно определить оптимальный объем использования труда:

$$L = \frac{PS}{2(P+1)}$$

Подставив эту формулу в функцию прибыли монопсониста, получаем:

$$\pi = \frac{S^2 P^2 (P-1)}{4(P+1)^2}$$

Шаг 2. Выбор института крепостного права как равновесие по Нэшу.

Обозначим для простоты прибыль монопсониста как А (что соответствует значению π). Прибыль монопсониста может быть получена только в том случае, если монопсоническая власть (крепостное право) поддерживается государством. Взамен помещики принимают на себя обязанность службы – военной и государственной. Поэтому F обозначает денежный эквивалент издержек социального контракта для помещиков.

Помещики сравнивают свои выгоды (pay-off's) в случае поддержания монопсонии, учитывая дисконтирующий фактор δ^*, и результат, получаемый в случае отклонения от контракта. Если горизонт принятия решений бесконечен, то формирование молчаливого сговора относительно крепостного права в обмен на несение обязанностей, будет равновесием по Нэшу при выполнении условия:

$$\frac{A}{(1-\delta)} - F \geq A$$

Таким образом, при определенных условиях помещику невыгодно отклоняться от договора, предусматривающего часть прибыли монопсонии в обмен на обязанность службы. Чем ниже дисконтирующий фактор δ*, тем более вероятно установление крепостного права, и наоборот, высокий дисконтирующий фактор уменьшает вероятность монопсонии.

Шаг 3. Факторы, влияющие на равновесие по Нэшу.

Из формулы мы можем вывести значение дисконтирующего фактора для помещика:

$$\delta = \frac{F}{A+F}$$

Проводя сравнительную статику, мы можем оценить влияние различных экзогенных переменных на значение переменных A, F и значение дисконтирующего множителя δ^*. А значит выявить влияние этих переменных на вероятность установления крепостного права.

При увеличении площади земли S растет прибыль монопсониста A, а значение дисконтирующего коэффициент падает. Поэтому с ростом площади земли увеличивается вероятность установления крепостного права. Этот вывод подтверждает гипотезу Домара о влиянии избытка земель на стимулы к установлению крепостного права в России в XVI веке [4].

Аналогично, при росте цены P на продукт труда (например, хлеб), увеличивается прибыль монопсониста и растет вероятность установления крепостного права. Сценарий высоких цен на хлеб и закрепощения крестьян был характерен для стран Восточной Европы (Речи Посполитой, Чехии, Пруссии, Померании) [3].

С увеличением издержек службы F у помещика оказывается меньше стимулов к поддержанию монопсонии, а значит, вероятность установления крепостного права оказывается ниже. Поэтому количество и уровень обязанностей должны быть четко зафиксированы, иначе помещик либо разорится либо будет вынужден «изменить» своему правителю. К примеру, в «Уложении о службе» Ивана Грозного четко устанавливается принцип формирования войска: помещик обязан выставить одного война со 150 десятин земли и являться на смотры «конно, людно и оружно».

В модель можно вводить другие предпосылки, оценивая их влияние на значение дисконтирующего фактора. Например, оценивать влияние роста технологии на вероятность установления крепостного права. Использование более передовых техник обработки земли по своему влиянию на прибыль монопсонии A эквивалентно росту площади земель S, т.к. приводит к более высокому выпуску Q и увеличению A. Переход от перелога к трехполью в XVI в., отмечавшийся в Центральных районах в XVI в. [1] может быть рассматриваться как еще один фактор, повлиявший на увеличение стимулов к установлению крепостного права. Однако данный вывод не вполне согласуется с историческими наблюдениями и требует дополнительной разработки. Фактически крепостное право вводилось для предотвращения разорения поместий и было выгодно помещикам, чьи, поместья уже фактически были «пустошами».

Помимо наличия «экономического» наказания для помещика, решившего отклониться от социального контракта, существовали и другие, «внеэкономические» издержки. Отказ от службы Московскому царю в XVI в. начинает расцениваться не как отказ от заключения контракта между свободным и независимым землевладельцем и Верховным правителем, а как государственная измена, отказ от «сотрудничества с системой». Поэтому наличие существенного (P) и вероятного (p) наказания за отступничество (отъем собственности, разорение поместья) мог быть весомым стимулом для поддержания социального контракта, даже если выгоды помещика от его поддержания были не столь велики:

$$\frac{A}{(1-\delta)} - \frac{FS}{n} \geq A - pP$$

Существовали и другие, весьму существенные репутационные издержки. Так, при переходе на службу к Московскому царю дворянин должен было подтвердить контракт 1) личным крестоцелованием; 2) поручительством митрополита; 3) поручительством других служилых людей [2]. Для ослушника выход из картеля теперь мог грозить и религиозной карой, и разрывом взаимоотношений с «коллегами».

В завершении, еще раз подчеркнем, что закрепощение крестьян с точки зрения институционального анализа обусловлено возможностью элиты установить и поддерживать негласный социальный контракт – монопсонию на рынке труда, в рамках которой членам «картеля» достается избыточный продукт крестьян. Взамен помещики соглашаются ослабить свои права собственности на землю и отказываются от выполнения политических функций, ограничиваясь лишь военной и административной службой. Разработанная модель показывает, что согласно ранее выдвинутым гипотезам рост числа свободных земель и стоимости продукта труда (хлеба) увеличивает вероятностью установления крепостного права. Существую и другие факторы, влияющие на установление равновесия: издержки службы, величина и вероятность «нерыночного» наказания. Результатом заключения социального контракта является установление неэффективного института крепостного права и последующая path-dependance.

Список литературы:

1. Зимин А.А. Россия на рубеже XV-XVI столетий: Очерки социально-политической истории. – М.: Мысль, 1982.

2. Михайлова И.Б. Служилые люди Северо-Восточной Руси в XIV – первой половине XVI века. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского гос. ун-та, 2003.

3. Сказкин С.Д. Основные проблемы так называемого «второго издания крепостничества» в Средней и Восточной Европе // Вопросы истории. – 1958. – № 2. – С. 96-119.

4. Domar E. The Causes of Slavery or Serfdom: A Hypothesis // Economic History Review. – 1970. – № 30:1. – С. 18-32.

УСТОЙЧИВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ДОСТИЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

© Гутова А.Ю.[♣]

Кузбасский государственный технический университет, г. Кемерово

В статье рассматриваются проблемы устойчивости экономического роста, факторы, влияющие на его темпы и динамику, а также условия достижения экономического роста в посткризисной экономике России.

♣ Студент факультета Гуманитарного образования.

Благосостояние граждан любой страны, так же как и процветание страны в целом, как правило, отождествляется с экономическим ростом.

Проблемы достижения устойчивых и высоких темпов экономического роста актуализируются в период выхода экономики России из современного кризиса.

Экономический рост способствует росту материального изобилия и жизненного уровняю Экономический рост является единственным действенным средством для достижения большего социального равенства.

В узком смысле экономический рост понимается как процесс, который рождается на стадии непосредственного производства, приобретает устойчивый характер на остальных стадиях общественного производства, приводит к количественному и качественному изменению производительных сил, увеличению общественного продукта за определенный период времени и росту народного благосостояния.

В широком смысле экономический рост рассматривается как критерий экономического развития, который является главной составляющей развития общества. В совокупности с другими составляющими (социальными, политическими, демографическими и так далее) он определяет развитие общества, устанавливая характер общественного развития в целом (прогрессивный, регрессивный или инерционный) [1, с. 19].

Сущность экономического роста состоит в разрешении основного противоречия экономики: между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью человеческих потребностей. Свое выражение экономический рост находит в увеличении потенциального и реального валового национального продукта (ВНП), в возрастании экономической мощи нации, страны, региона. Экономический рост остается наиболее значимым критерием экономического развития.

Динамику и темпы экономического роста отражают увеличение (уменьшение) реального валового национального продукта (ВНП) за определенный период времени и увеличение (уменьшение) за определенный период времени реального ВНП на душу населения.

Результаты анализа показателей ВВП и ВНП за период 2007-2009 гг. в РФ показывают следующую динамику (см. табл. 1).

Таблица 1

ВВП и ВНП РФ за 2007-2009 гг.

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.
ВВП, в %	6	2	3,2
ВНП, тыс. руб.	27,9	18,8	23,2

Из данных табл. 1 очевидно, что динамика ВВП и ВНП положительна в 2007 г. В 2008 г., в связи с экономическим кризисом показатели ВВП и ВНП резко снизились. В поскризисный 2009 г. показатели ВВП и ВНП показывают тенденцию роста по сравнению с 2008 г.

Всемирный банк дал прогноз роста ВВП России в 2010-2011гг. По мнению банка, в 2010 г. ВВП составит 4,5 % (тогда как мировая экономика вырастет на 3,3 %), а в 2011 г. – 4,8 %. На фоне усугубления неопределенности относительно восстановления мировой экономики, экономика России восстанавливается, хотя этот процесс носит неравномерный характер.

Согласно прогнозу Всемирного банка, темпы экономического роста России будут зависеть от устойчивости роста потребления на фоне высокой безработицы и от улучшения кредитных условий, способствующих росту капиталовложений. Основными факторами экономического роста в России в 2010 г. будут, по мнению Всемирного банка, умеренный рост потребления и эффект базы, отражающий низкий уровень во время первых двух кварталов 2009 г. Рост внутреннего спроса в условиях постепенного улучшения ситуации на рынках труда и кредитования будет поддерживать восстановление российской экономики. Уровень безработицы, по прогнозам Всемирного банка, будет постепенно снижаться, что будет сказываться на дальнейшем сокращении бедности.

Свою оценку российской экономике дали эксперты Международного валютного фонда. МВФ, напротив, повысил прогноз роста ВВП России до 4,25 %. По мнению фонда, фактором роста российской экономики становится восстановление спроса, что частично обеспечивается повышением пенсий.

Согласно прогнозу Минэкономразвития РФ ВВП России в 2010 г. вырастет на 3,1 %, а при благоприятном развитии ситуации рост может составить 4 %.

С нашей точки зрения, важным в анализе проблем устойчивости экономического роста является использование теоретического подхода Э. Денисона. Впервые в экономической литературе Э. Денисон попытался количественно определить, какая часть ежегодного прироста определяется каждым фактором производства. Другими словами, Э. Денисон дезагрегировал факторы труда, капитала и фактор технического прогресса. Он выделил всего 23 фактора роста, из них – 4 фактора, относящихся к труду, 4 – к капиталу, 1 фактор – земля, а остальные 14 факторов характеризуют вклад научно-технического прогресса. В последующем этот ученый дал несколько иную разбивку факторов, влияющих на экономический рост Важным является его вывод о том, повышение производительности труда является наиболее важным фактором, обеспечивающим рост реального продукта и дохода. Увеличение трудозатрат определяет $^{1}/_{3}$ прироста реального дохода за этот период и $^{2}/_{3}$ прироста обеспечивается повышением производительности труда. Последнее объясняется научно-техническим прогрессом, то есть интенсивными факторами [2, с. 33].

Таким образом, необходимым является повышение производительности труда в промышленности и развитие инновационного производства.

Важным средством повышения производительности труда являются инвестиции в человеческий капитал. По некоторым оценкам, улучшение

качества рабочей силы определило 14 % прироста реального национального дохода в США. В России же еще не осознали значимость этой проблемы. Качественная структура российской рабочей силы в целом уступает западной. Так, в начале 2008 г. соотношение долей занятых преимущественно умственным трудом и преимущественно физическим трудом у нас составляло приблизительно 40 : 60, тогда как в США, к примеру, 58 : 42.

Самым простым показателем качества рабочей силы является уровень образования. В настоящее время более $^4/_5$ американской рабочей силы имеет, по крайней мере, среднее образование. Из них почти 22 % – люди с незаконченным высшим и высшим образованием. Только начальное образование имеют менее 6 % американских трудящихся. Очевидно, что образование становится доступным для всё большего числа граждан.

Модернизация российской промышленности и ее инновационная ориентация способствуют росту российской экономики, особенно в условиях выхода из экономического кризиса.

Открытие новых знаний, позволяющих по-новому комбинировать ресурсы с целью увеличения конечного выпуска продукции, внедрение новых технологий привели к увеличению конечного выпуска продукции на предприятиях, развитию традиционных, и появлению новых, более эффективных отраслей экономики. Увеличение эффективного производства становится основным фактором экономического роста. Но вклад этого фактора может быть со знаком минус. Многие экономисты подчеркивают, что такие законодательные мероприятия, как введение штрафов и налогов на загрязняющие природу предприятия приводят к снижению выпуска соответствующей продукции и сдерживают экономический рост. В связи с этим встает вопрос о качестве экономического роста. На практике технический прогресс и капиталовложения (инвестиции) тесно взаимосвязаны: технический прогресс часто влечет за собой инвестиции в новые машины и оборудование.

Проблема развития природных ресурсов связана непосредственно с проблемой усовершенствования техники для более рационального использования ресурсов, снижения материалоемкости продукции и с проблемой обеспечения оборудования и орудий для использования и обнаружения этих ресурсов.

Зависимость экономического роста от этих факторов прямая.

Кроме того, повышению темпов роста способствуют факторы, повышающие совокупный спрос общества на производимую продукцию (заработная плата, налоговая политика государства, склонность населения к сбережению) и этим стимулирующие рост экономики. В связи с этим необходимо эффективная государственная политика в области доходов и налогов, стимулирующая рост экономики.

Еще одной группой факторов является факторы распределения, к которой относят распределение природных, трудовых и финансовых ресурсов страны, организованное таким образом, чтобы в большей степени

способствовать экономическому росту (приросту продукции, улучшению ее качества и совершенствованию производства) [3, с. 11].

Анализируя факторы, способствующие экономическому росту российской экономики, нельзя не отметить и те, которые сдерживают рост производительности труда и реального национального дохода. К ним относится различная законодательная деятельность в области охраны труда, окружающей среды и т.д. Опыт мирового экономического развития в течение последних 20 лет отчетливо демонстрирует, что мягкая денежная политика воздействует на экономический рост угнетающе, а жесткая денежная политика – благотворно. Чем выше темпы денежной эмиссии, тем ниже темпы экономического роста. При превышении среднегодовыми темпами денежной эмиссии рубежа в 35 % годовых экономический рост прекращается и начинается экономический спад.

Среди факторов, отрицательно влияющих на экономический рост, можно назвать недобросовестное отношение к труду и хозяйственные преступления, прекращение работы во время трудовых конфликтов, воздействие неблагоприятных погодных условий на сельскохозяйственное производство.

Существует точка зрения, что действуют много факторов, влияющих на экономический рост страны, но ключевыми являются всего два. Из них первым является накопление капитала – физического или человеческого в расчете на одного занятого или душу населения. Вторым – изменения технологического уровня экономики, выражаемые показателем общей факторной продуктивности (ОФП). Данные изменения отражают темпы технического прогресса и структурных сдвигов в экономике. Все прочие факторы (политика государства, предпочтения населения и институты рынка, определяющие инвестиционный климат в стране, уровень развития инфраструктурных секторов и т.д.), оказывают позитивное или негативное влияние на темпы экономического роста через эти два процесса [4].

В целом в настоящее время наиболее позитивные тенденции в решении проблем достижения высоких и устойчивых темпов экономического роста связаны с выходом российской экономики из экономического кризиса.

Список литературы:

1. Безуглов С.В. Факторы экономического роста и бюджетная политика // Экономические науки. – 2008. – № 3. – С. 66-68.

2. Журавлева Г.П. Экономическая теория: учебник. – М.: Инфра-М, 2008. – 350 с.

3. Радыгин А., Энтов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже 20-21 вв.) // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4-28.

4. Трофимов Г. Факторы и темпы экономического роста в России // ИФС. – 14 октября 2009. – С. 2.

ТРАНСЦЕДЕНТАЛЬНЫЕ СУБЪЕКТЫ КАК СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ КОНСЕРВАТИВНОГО ТИПА

© Летунова О.В.[♣]
Сибирский государственный аэрокосмический университет им. академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

В статье доказывается, что трансцедентальные субъекты экономики выступают как мыслимые, ненаблюдаемые субъекты в экономических проектах консервативного типа.

В западной философской мысли широко исследуется и раскрывается понятие «трансцедентальный субъект». Одним из основоположников данного понятия является немецкий философ И. Кант, хотя, сама идея трансцедентального существования возникла задолго до его исследований в этом направлении. Тем не менее, И. Канту удалось провести наиболее полный анализ трансцедентальной субъектности, поскольку, в отличие от предшественников, он исследовал трансцедентальное как особое существование человеческой субъективности. Кант И. пишет: «Посредством этого Я, или Он, или Оно (вещь), которое мыслит, представляется не что иное, как трансцедентальный субъект мысли, который познается только посредством мыслей, составляющих его предикаты, и о котором мы, если его обособить, не можем иметь ни малейшего понятия» [1, с. 433]. Тем самым, трансцедентальный субъект признается И. Кантом субъектом мысли, который без предиката не познаваем, и, кроме того, он ненаблюдаем в связи с тем, что познается только мысленно.

Не отрицая существования бытия, И. Кант признает существование небытия или трансцедентального, которое помогает понять сущность бытия. Кант И. открывает трансцедентальное в сознании человека как одно из условий познания. Он пишет: «Следовательно, я смешиваю возможное абстрагирование от моего эмпирически определенного существования с мнимым сознанием возможности обособленного существования моего мыслящего Я и воображаю, будто познаю субстанциональное в себе как трансцедентальный субъект» [1, с. 452]. Признание абстрагирования эмпирического существования с сознанием возможности обособленного существования мыслящего обусловливает существование трансцедентального субъекта, который ненаблюдаем, но требует познания субстанционального. Тем самым, трансцедентальный субъект обусловливает удвоение мира.

Одним из продолжателей концепции трансцедентализма является Э. Гуссерль. Он раскрывает понятие трансцедентального субъекта, как субъекта,

[♣] Доцент кафедры Философии и социальных наук, кандидат философских наук.

конструирующего окружающую действительность: «Но люди ли трансцедентальные субъекты, т.е. субъекты, функционирующие при конструировании мира?» [2, с. 246]. При этом, конструирование мира обусловливается удвоением действительности как «мир для каждого отдельного субъекта» и «мир для всех». Гуссерль Э. пишет: «Методически трансцедентальная интерсубъектность и формирование ее трансцедентальной общности, в которой на основе функционирующей системы Я-полюсов конституируется «мир для всех» (для каждого субъекта как мир для всех), может быть обнаружена только из ego и из систематики его трансцедентальных функций и свершений» [2, с. 249]. В этом отношении, формирование трансцедентальной общности раскрывается по принципу дуализма и антропоцентризма. В соответствии с принципом антропоцентризма, «ego» занимает центральное положение при любом конституировании. Трансцедентальный субъект вызывает необходимость конституирования мира каждого человека. Тогда, как пишет Э. Гуссерль, «каждое принадлежащее интерсубъективности трансцедентальное Я должно быть с необходимостью конституировано как человек в мире, что, следовательно, каждый человек «носит в себе трансцедентальное Я» [2, с. 249]. «Трансцедентальное Я» – это абстрактная сущность, которая требует конституирование человека в мире, и в этом проявляется необходимость реализации абстрактной сущности.

Слинин Я.А. объединяет понятия «трансцедентальное Я», «трансцедентальное ego» и «трансцедентальный субъект»: «До сих пор мы предпочитали пользоваться выражениями «трансцедентальное «я», «трансцедентальное ego». Но бытует и выражение «трансцедентальный субъект». Все три выражения образуют единый синонимический ряд» [3, с. 73]. Понятия, раскрываемые автором, объединены в единый синонимичный ряд на основе центрального положения в них личности по принципу антропоцентризма. Согласно данному принципу, личность, функционирующая как трансцедентальный субъект, конструирует мир по собственному усмотрению.

Как видно, понятие «трансцедентальный субъект» раскрывается с различных точек зрения. Необходимо также отметить, что представления о трансцедентальном существовании содержатся и в классическом, и в современном естествознании, и в математических исследованиях. В качестве идей трансцедентальное существование обусловливает интерпретацию действительности в соответствии с принципами даулизма и антропоцентризма.

Важно, что трансцедентальный субъект – это абстрактная сущность, которая определяет необходимость реализации чего-либо. Науменко Л.К. пишет: «Трансцедентальный субъект, вносящий порядок в хаос ощущений, в пеструю и аморфную «материю» опыта, глину, творящий мир в своем воображении, подчиняется только себе, тому порядку, который дан в структуре чистого разума. Разум творит мир представления, мир и есть представление, и порождает этот мир представлений сверхпредставление, упорядочивающее «Я» [4]. Абстрактная сущность вызывает необходи-

мость реализации мира представлений и при этом значимо как этот мир представлений будет реализован.

Конструирование мира, в рамках теории познания как теории репрезентации, осуществляется в соответствии с неореалисткой версией сущностного исследовательского подхода. Согласно этой версии, сущностью выступает результат человеческого конструирования, «мир в воображении», некая абстракция, идеал, теория, общественный договор, а существованием – восполнение этой абстракции, реализация общественного договора, плана. При этом, трансцедентальный субъект – это абстрактная сущность, ненаблюдаемый субъект, мыслимый субъект, который придает смысл реализации идеала, общественного договора, теории. Невважай И.Д. пишет: «быть в мире – значит обладать признаками бытия самого мира… О таком существовании мы можем лишь сказать, что оно «есть», но это «есть» не существует в мире в формах бытия самого мира. Иначе говоря, трансцедентальное существование не имеет признаков бытия в мире, и в этом смысле оно есть небытие мира» [5, с. 10]. Поскольку абстрактные сущности обладают свойствами небытия в мире, постольку они выступают как трансцедентальные субъекты.

Неореалистская версия сущностного исследовательского подхода выступает в качестве философского обоснования консерватизма – одного из основных экономических направлений жизнедеятельности индивидуалистического типа общества.

В условиях консервативной экономики осуществляется верховенство духовной власти над властью светской, когда светская власть руководствуется какими-либо общественными идеалами. Например, в качестве ненаблюдаемого, трансцедентального субъекта выступает потребность в экономической теории, политической идеологии и т.п., в соответствии с которыми разрабатываются экономические планы и программы претворения в жизнь этих теорий и идеологий. При этом возникает необходимость огосударствления максимально возможной части всех сфер общественной жизни.

Тем самым, в условиях консервативной экономики формируется некий идеал, абстракция, восполнение которой может осуществляться различными методами в зависимости от масштабов ее реализации. В масштабах государства это огосударствление, обобществление, национализация, денационализация, приватизация и т.д., необходимость которых вызвана некоей абстрактной сущностью, трансцедентальным субъектом. Для реализации этих программ требуется планирование, осуществляемое по заранее сконструированной схеме. Тем самым, все эти операции направлены на восполнение того или иного варианта трансцедентальной реальности. Таким образом, огосударствление, обобществление и т.д. выступают реализацией некоего проекта восполнения абстракции.

Трансцедентальный субъект априори требует восполнения абстракции, реализации идеалов, но, абстракция – это одно, а то, что подлежит

огосударствлению – другое. Идеал, общественный договор полностью реализовать невозможно, так как они выступают абстракцией, а любая абстракция, требующая своего восполнения, полностью она невосполнима. Следовательно, восполнение абстракции, в любом случае осуществляется как аппроксимация. Тем не менее, восполнения абстракции выступает как определенная цель, для достижения которой требуется сосредоточение максимальных сил общества. В силу этого необходима разработка планов, программ, в том числе экономических, как общественных договоров. Обязательность реализации плана предстает как трансцедентальный субъект, который обязывает действовать определенным образом по сконструированному плану. Для этого заранее разрабатываются различные проекты взаимодействия участников экономических отношений, устанавливаются условия, правила, которым они должны следовать. Поскольку абстракция восполняется по принципу антропоцентризма, то все проекты являются прожектерскими и главной проблемой при этом выступает правильность восполнения абстракции. Как отмечают С.С. Шаталин и Е.Т. Гайдар, «переход к новому этапу перестройки, в рамках которого станет доступен более глубокий пласт резервов, связанный с осуществлением радикальной экономической реформы, выдвигает в центр внимания создание механизма централизованного планового управления» [6, с. 17]. Так, ненаблюдаемый трансцедентальный субъект вызывает необходимость перехода к новому этапу перестройки. Для этого создаются экономические реформы, для реализации которых требуется сосредоточение максимальных сил общества через создание механизма централизованного управления. При этом экономические реформы выступают как восполнение абстракции, которое всегда является проблемной частью.

В качестве трансцедентального субъекта могут выступать законы общественного воспроизводства, требующие корректировки и вызывающие необходимость институализации для сосредоточения максимальных общественных сил. Тем самым, трансцедентальный субъект обусловливает верховенство светской власти над властью духовной, или активное вмешательство государства во все сферы общественной жизни. Значительная роль государства отводится в экономических проектах консервативного типа.

Таким образом, консервативные проекты экономического развития, сформированные в форме прожектерских планов, требуют наличия трансцедентального субъекта. Трансцедентальный субъект – это абстрактная сущность, ненаблюдаемый субъект, который определяет необходимость осуществления разрабатываемых планов. Разработка планов осуществляется по принципам дуализма и антропоцентризма, что соответствует неореалистской версии сущностного исследовательского подхода в рамках метафизической системы теоретизирования. В этой системе теоретизирования вступает в силу теория познания как теория репрезентации, в соответствии с которой реализовываются две версии сущностного исследова-

тельского подхода: неономиналистская и неореалистская. В этом случае важно соотношение репрезентанта и репрезентации. Согласно неономиналистской версии, материальный мир выступает репрезентантом, а его описание, в качестве которого выступает трансцедентальная реальность – репрезентацией. Трансцедентальная реальность формируется в соответствии с принципом ненаблюдаемости, на основе безóбразного знания.

Согласно неореалисткой версии сущностного исследовательского подхода, трансцедентальный субъект выступает как репрезентант, а его восполнение как репрезентация действительности. При этом, сущностью будет являться сам трансцедентальный субъект как абстрактная, идеальная, духовная сущность, как мыслимый субъект, а его реализация – как существование сущности.

Неореалистская версия сущностного исследовательского подхода реализуется в экономических проектах консервативного типа, следовательно, трансцедентальный субъект выступает субъектом экономического проекта консервативного типа.

Список литературы:

1. Кант И. Критика чистого разума [Текст] / И. Кант. – Мн.: Литература, 1998. – 960 с.

2. Гуссерль Э. Кризис европейских наук и трансцедентальная феноменология [Текст] / Э. Гуссерль. – СПб.: «Владимир Даль», 2004. – 400 с.

3. Слинин Я.А. Трансцедентальный субъект: феноменологическое исследование [Текст] / Я.А. Слинин. – СПб.: Наука, 2001. – 528 с.

4. Науменко Л.К. Материализм и постмодернизм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rkrp-rpk.ru/index.php?action=articles&func=one&id=314.

5. Невважай И.Д. Свобода и знание [Текст] / И.Д. Невважай. – Саратов: Саратовская государственная академия права, 1995. – 264 с.

6. Шаталин С.С. Экономическая реформа: причины, направления, проблемы [Текст] / С.С. Шаталин, Е.Т. Гайдар. – М.: Экономика, 1989. – 110 с.

«НОВАЯ» НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

© Мишина О.Н.[♣]

Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону

Характерной особенностью современного экономического развития является растущее влияние информационного и технологического прогресса на экономический рост. Поэтому большую популярность в настоящее время приобретает теория «новой экономики (неоэкономики)».

♣ Доцент кафедры «Экономика», кандидат экономических наук.

Для России развитие новой экономики имеет особое значение, поскольку помогает поднять конкурентоспособность традиционных отраслей, обеспечивая снижение производственных и трансакционных издержек, повышение качества продукции. Развитие новой экономики – один из путей диверсификации экономики.

Как правило, под неоэкономикой подразумеваются те отрасли, сферы, сегменты экономики, где производство и реализация товаров и услуг осуществляются с применением информационно-коммуникационных технологий, либо эти технологии оказывают трансформационное влияние на развитие каких-либо отраслей и видов деятельности [2]. Для многих специалистов неоэкономика – это, в основном, пространство Интернета, его механизмы и возможности в осуществлении бизнеса, вся инфраструктура, обеспечивающая его существование и развитие, а также иные сегменты телекоммуникационного сектора. Часто новую экономику отождествляют с развитием, главным образом, фондового рынка с упором на динамику акций компаний, функционирующих в сфере высоких, новейших технологий. Значительная часть экономистов рассматривает новую экономику как экономику знаний, экономику, производящую в возрастающем количестве информацию, знания и технологии, основанные на них.

Несомненно, что все приведенные точки зрения имеют свои основания и аргументы. На наш взгляд, «новая экономика» хотя и является «экономикой знаний» и «информационной экономикой» [3], включает в себя различные структурные элементы, а потому требует комплексного подхода к определению ее сущности и основных характеристик.

Новая экономика – совокупность отраслей, характеризующихся большим вкладом человеческого и интеллектуального капитала, специфичностью нематериальных активов, большой инновационной составляющей, перманентным характером обновления производственных технологий. К новой экономике полностью можно отнести образование и науку, информационные технологии и интеллектуальные услуги.

Становление новой экономики в ведущих индустриальных странах в значительной мере обусловлено изменением экономической роли инноваций, темпов, направлений и механизмов реализации инновационных процессов. Динамика и качество роста все сильнее зависят от технологических сдвигов в экономике на базе инноваций.

Национальная инновационная система России разбалансирована, ее основные элементы – научно-техническая сфера, предприятия, инновационная инфраструктура – существуют изолированно друг от друга. Стратегия промышленного сектора в условиях неопределенности не ориентирована на инновационное развитие. Уровень инновационной активности в промышленности не превышает 10 % по сравнению с 51 % в среднем по странам ЕС. Наука в ее нынешнем виде не способна эффективно взаимодействовать с промышленностью и адекватно реагировать на потребности экономики.

Институциональная структура российской науки не отвечает требованиям рынка. Основной формой организации исследований в России попрежнему остаются научно-исследовательские институты, обособленные от вузов и предприятий. Ключевую роль, на наш взгляд, в развитии инновационной деятельности призвана играть внутрифирменная наука, интегрированная в реальный сектор экономики. В ведущих индустриальных странах компаниями выполняется основной объем научных исследований и разработок: 65 % в странах ЕС, 71 % – в Японии, 75 % – в США. Российская заводская наука незначительна по своим ресурсам (6 % затрат на исследования и разработки) и весьма односторонне ориентирована на решение краткосрочных технических задач собственного производства.

В структуре отечественной науки крайне низкой остается также доля вузов, выполняющих исследования и разработки (порядка 5 % затрат на науку против 21 % в странах ЕС и 14-15 % в Японии и США).

Российская наука отличается слабой инновационной ориентацией. Крайне низкая востребованность научно-технических достижений в значительной мере объясняется их неподготовленностью к практическому внедрению. Более 70 % всех изобретений направлено на поддержание или незначительное усовершенствование существующих и в большинстве своем устаревших видов техники и технологий.

Самый большой сектор новой экономики в России – образование (5 % ВВП), но его современное состояние как сферы воспроизводства человеческого капитала все больше выступает как ограничитель экономического роста.

Развитие образования признано национальным приоритетом, однако прирост ресурсов идет на поддержание сложившихся пропорций, не соответствующих ни перспективным, ни текущим потребностям экономики и общества. В современной России сложилась беспрецедентно высокая доля высшего образования за счет фактического вытеснения начального и среднего профессионального образования. Система образования слабо реагирует на повышение удельного веса услуг в экономике при сокращении доли материального производства. Налицо дефицит высшего образования по специальностям, связанным с новой экономикой.

Инерционная структура профессионального образования ведет к растратам бюджетных средств в размере до 35-40 % соответствующих ассигнований. Около половины студентов педагогических, медицинских, инженерных, сельскохозяйственных вузов даже не собираются искать работу по специальности.

Применительно к техническому и инженерному образованию основной проблемой является устаревшая учебно-производственная база: в 40-50 % случаев обучение происходит на морально устаревших технологиях. Подорвана информационная инфраструктура образования, поскольку в период с 1992 по 2000 гг. государство не вкладывало ничего в обновление

библиотек профессионального образования, а развитие ИКТ-базы могло происходить только за счет собственных средств.

Сложившиеся в образовании диспропорции – прямое следствие фактической отстраненности работодателей от сферы образования. Доля работодателей в финансировании профессионального образования не превышает 5-10 %. Предприятия не заинтересованы в повышении квалификации своих работников, поскольку опасаются, что таких работников переманят другие предприятия, предложив им более высокую оплату труда.

Инвестиции в сектор знаний в среднем для всех стран ОЭСР к началу 21 в. составляли около 4,7 % ВВП, а с расходами на все виды образования превышали 10 % совокупного ВВП. Самым высоким был этот показатель в США, Швеции, Южной Корее, Финляндии (5,2-6,5 % ВВП), низким – в Мексике, Греции и Португалии (менее 2 % ВВП). В России, по оценкам разработчиков из ЦЭМИ РАН, инвестиции в новую экономику составили 1,6 % ВВП при учете затрат только на высшее образование и чуть более 10 % при учете затрат на все виды образования.

Новая экономика предстает как такой тип хозяйства, где главным производственным ресурсом становится человек, вооруженный возможностями информационно-коммуникационной системы. Широкий доступ к информации, знаниям и технологиям осуществляется посредством активного использования Интернет. Несмотря на достигнутые в последние годы быстрые темпы развития телекоммуникаций – 15-20 % в год по обороту и 10 % по инвестициям, как по плотности телефонных линий, так и по числу подключенных к Интернету, Россия все еще в несколько раз отстает от стран Европы и Северной Америки.

Главные проблемы недоразвития телекоммуникационной инфраструктуры – ресурсная (коммуникационное и цифровое неравенство в России воспроизводит сложившийся разрыв в производительности труда и доходах населения) и институциональная (высокий уровень административных барьеров, неэффективность системы перекрестного субсидирования тарифов на услуги связи, низкая эффективность антимонопольной политики в отрасли).

Недостаточны темпы развития сектора программного обеспечения, что провоцируется следующими факторами:

- избыточные административные барьеры в области регулирования сектора ИКТ;
- отсутствие масштабной и качественной подготовки специалистов-информатиков со средним профессиональным образованием;
- отсутствие эффективной политики в области управления стандартами профильного высшего и среднего профессионального ИКТ-образования;
- недоиспользование возможностей роста предприятий ИКТ-сектора;
- слабость системы налогового администрирования и др.

Интеллектуальные услуги – третья составляющая новой экономики – достаточно старый феномен, однако объем данного рынка в России все еще незначительный (до 1,5 % ВВП). Основную долю рынка интеллектуальных услуг составляет реклама (до 0,7 % ВВП), консалтинг и аудит (0,4-0,5 % ВВП). До последнего времени основными клиентами рынка выступали финансовый сектор, предприятия сырьевого и энергетического сектора, ориентированные на экспорт, сектор оптовой и розничной торговли и собственно сектор новой экономики.

Вклад новой экономики в темпы экономического роста развитых стран составляет, по имеющимся оценкам ОЭСР и отечественного Минэкономразвития, 25-30 % с сохраняющейся устойчивой тенденцией к дальнейшему росту. Сама новая экономика задает более высокие темпы роста по сравнению с традиционными отраслями – в среднем в два раза. В России новая экономика разделена на два сектора, имеющие совершенно различную институциональную структуру. «Старый сектор» неоэкономики – наука и образование – организованы в значительной степени как затратные отрасли. Напротив, «новый сектор», представленный рынками ИКТ и интеллектуальных услуг, организован целиком на рыночной основе и практически без участия государства в собственности. Можно говорить о полярности институциональной структуры новой экономики в России.

Таким образом, Россия пока еще в самом начале пути формирования неоэкономики. Об этом свидетельствуют размеры неоэкономики в России: 8,5-10 % ВВП (5-5,5 % – образование, 1-1,2 % – ИТ-сектор, 1,5-2 % – наука и инновационный сектор, 1,2-1,5 % – интеллектуальные услуги) [1]. Следует подчеркнуть, что эта оценка не представляет измерение вклада неоэкономики в производство ВВП, поскольку по своим важнейшим параметрам представляет оценку затрат, а не результатов.

Неоэкономика является политическим приоритетом для России, обеспечивая ее сохранение в группе развитых стран. Новая экономика поможет поднять конкурентоспособность традиционных отраслей, обеспечивая снижение производственных издержек, повышение качества продукции, формирование новой информационной и институциональной инфраструктуры рынков.

Главная задача экономической политики в области неоэкономики – комплексное развитие всех секторов неоэкономики, формирование ее устойчивой социально-экономической среды, распространение новой экономической культуры, формирование механизмов развития новой экономики от бизнеса и домохозяйств.

Действующая экономическая политика должна быть дополнена, на наш взгляд, комплексом мер, направленных на поддержку секторов новой экономики: производства и распространения инноваций, ИКТ-рынков и современной системы образования. Это предполагает:

- устранение имеющейся фрагментарности разрозненности в подходе к общечеловеческому развитию всех сфер жизнедеятельности – от социальных и производственных до гуманитарных и экологических;
- стимулирование поиска, нахождения и использования новых эффективных технологий производственных процессов с низкими ресурсными затратами и в особенности энергозатратами;
- подготовка кадров, отвечающих требованиям новой эпохи; не только удовлетворение финансового обеспечения сферы образования, но и смещение акцентов в сторону практичности обучения и функциональности получаемых знаний;
- смещение акцентов с «краткосрочной» экономики на разработку долгосрочных программ развития, скоординированных многими странами;
- системное использование информационных технологий в экономике, социальной сфере, управлении.

Список литературы:

1. Гохберг Л. Новая инновационная система для «новой экономики». Модернизация экономики России: социальный контекст: в 4 кн. Кн. 2 / Отв. ред. Е.Г. Ясин. – М.: ГУ-ВШЭ, 2004. – С. 42.

2. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – С. 174.

3. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003.

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И КОНЦЕПЦИЯ НООСФЕРЫ

© Сандомирская И.К.[♣]

Выборгская таможня Северо-Западного таможенного управления Федеральной таможенной службы, г. Выборг

В статье рассматривается сущность устойчивого развития и его связь с концепцией ноосферогенеза. Особое внимание уделяется модели ноосферы Вернадского.

В XXI веке в результате обострения глобальных проблем цивилизации, связанных с взаимодействием общества и природы, обостряются ре-

♣ Главный государственный таможенный инспектор, соискатель Северо-Западной академии государственной службы, г. Санкт-Петербург.

альные угрозы безопасности существования человечества. Именно поэтому на первый план выходит вопрос: «Быть или не быть человечеству?» С целью обеспечения выживания цивилизации и решения всего комплекса глобальных проблем еще в XX веке были предприняты попытки найти новую форму взаимодействия общества и природы и разработать соответствующую стратегию этого взаимодействия. Даная стратегия получила название «устойчивое развитие». Нужно отметить, что сам термин «устойчивое развитие», или «sustainable development», имеет достаточно длительную историю. Считается, что восходит оно к Декларации первой Конференции ООН по окружающей среде (Стокгольм, 1972 г.). При ООН было создана Международная комиссия по окружающей среде и развитию, которая поставила задачу сформулировать «глобальную программу изменений», для которой было предложено название «sustainable development». Этот термин был закреплен в историческом документе – «Повестке дня XXI века», принятом в 1992 г. на Конференции ООН по охране окружающей среды планеты Земля, проходившей в Рио-де-Жанейро. Следует подчеркнуть, что при переводе термина «sustainable development» на русский язык не удалось найти однозначного эквивалента. Речь идет о том, что словосочетание «устойчивое развитие» часто ассоциируется со стабильностью, равновесием, что не соответствует действительности. То есть ряд ученых считает неправильным перевод термина «sustainable development», другие полагают, что развитие не может быть устойчивым в силу нелинейности и изменчивости процессов в общество и природе.

Что же принято понимать под «устойчивостью» и «устойчивым развитием»? Щербенко Е.В. устойчивость движения трактует как способность движущейся под действием приложенных сил механической системы почти не отклоняться от этого движения при каких-нибудь незначительных случайных воздействиях [8]. Устойчивость равновесия предполагает способность механической системы, находящейся под действием сил в равновесии, после незначительного отклонения возвращаться в это положение [3, с. 162]. Устойчивость социально-экономических систем, в общем виде, ряд авторов предлагают рассматривать как неизменность их свойств и связанных с этими свойствами параметров, обеспечение способности выполнять свои функции, несмотря на непрерывное изменение внешней и внутренней среды (в том числе и под воздействием разнообразных негативных факторов) [1, с. 222].

Некоторые авторы (В.Н. Лексин, А.Н. Швецов) определяют устойчивость развития как «длительность сохранения условий для воспроизводства потенциала территории (его социальной, природно-ресурсной, экологической, хозяйственной и т.п. составляющих) в режиме сбалансированности (поддержания особой пропорции всех составляющих регионального потенциала) и социальной ориентации (оценки влияния вектора и количе-

ственных параметров региональных ситуаций, прежде всего, по тому, как они влияют на уровень и качество жизни населения)» [6, с. 368].

Заболотский В.П., Юсупов Р.М. под устойчивостью развития понимают такое свойство происходящих социально-экономических процессов, которое характеризует их способность обеспечивать сколь угодно длительное функционирование и развитие без ухудшения (а, может, и с улучшением) условий жизни населения и при сохранении качества окружающей природной среды [2, с. 16-25].

Мунтян М.А. и Урсул А.Д. определяют устойчивое развитие как «социально-природную форму развития, учитывающего экологические императивы и представляющего, в отличие от экономически детерминированного неустойчивого развития, систему коэволюции общества и природы» [7, с. 266].

В зарубежной литературе под моделью устойчивого развития принято понимать модель движения вперед, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без лишения такой возможности будущих поколений [7, с. 272].

Кроме того, в понятии «устойчивое развитие» следует выделять два аспекта: антропоцентрический и биосфероцнтрический. Под первым аспектом понимается возможность выживания человечества и способность его дальнейшего постоянно поддерживаемого (управляемого) развития. Второй, биосфероцентрический, аспект означает сохранение биосферы (и ее устойчивости) как естественной основы жизни на Земле и ее дальнейшей эволюции [7, с. 266].

Таким образом, устойчивое развитие можно определить как «развитие без разрушений» [5]. Устойчивое развитие – это развитие в условиях обеспечения экономического роста, безопасности и качества жизни, долгосрочного воспроизводства экономики, социального развития, внедрения инноваций и достижения экологического баланса.

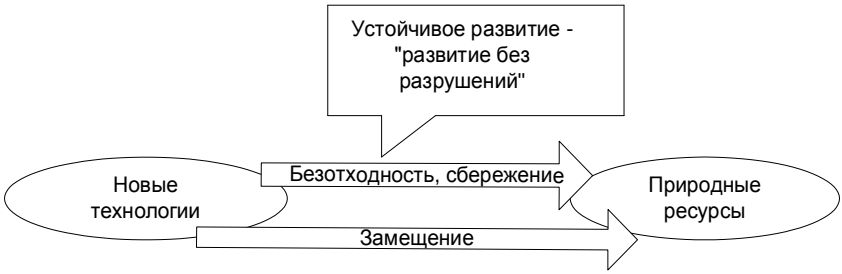

Рис. 1. Понятие устойчивого развития [3, с. 163]

Теперь перейдем к понятию ноосфера. Основы концепции ноосферы (или «сферы разума») были разработаны французскими учеными Э. Ле-

руа, П. Тейяром де Шарденом и российским ученым-естествоиспытателем В.И. Вернадским. Кроме того, к российским основоположникам учения о ноосфере можно отнести и К.Э. Циолковского, который развивал идею бессмертия человеческого рода в результате широкомасштабного освоения космоса. Он считал, что мысль станет не только планетарным, но и решающим фактором в эволюции космоса, что разум будет влиять на устройство Вселенной [7, с. 264]. Именно К.Э. Циолковский оказался одним из провозвестником идеи устойчивого развития (в основном в его внепланетарном варианте) [9].

Общее содержание понятия «ноосфера» можно определить как вера в силу разума, причем не только человеческого, как представление разума в качестве главного движущего механизма последующей эволюции. Основные черты модели ноосферы (или как иногда говорят «ноосферы Вернадского») выглядят следующим образом [11]: заселение человеком всей планеты и усиление связей между народами и странами (это выражается в усилении тенденций интеграции и глобализации); преобладание геологической роли человеческой деятельности над природными геологическими процессами, протекающими в биосфере; расширение границ биосферы и выход в Космос (в настоящее время осуществляется международный проект «Марс 500», с целью подготовки к планируемому межпланетному перелету и высадке человека на Марсе к 2032 году); открытие новых источников энергии (использование энергии солнца, ветра, геотермальных и других источников); равенство людей всех рас и религий; увеличение роли народных масс в решении проблем внутренней и внешней политики; исключение войн из жизни общества; подъем благосостояния трудящихся, создание реальной возможности исключения голода и нищеты, ослабление влияния болезней; разумное преобразование первичной природы планеты с целью удовлетворения всех материальных и духовных потребностей численно возрастающего человечества; свобода научной мысли и поиска от давления религии и политики и создание в государстве и обществе условий, благоприятных для реализации этой свободы.

Представленные выше черты во многом можно рассматривать как компоненты устойчивого развития.

Интересно, что упоминание и обоснование совместимости перехода мирового сообщества к устойчивому развитию и процессу ноосферогенеза (становления сферы разума) было впервые дано в 1993 г. А.Д. Урсулом в монографии «Путь в ноосферу: Концепция выживания и устойчивого развития цивилизации» [10]. Затем, в 1996 г. в «Концепцию перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» вошло понятие «общество с устойчивым развитием». В частности, в данном документе сказано, что «движение человечества к устойчивому развитию, в конечном счете, приведет к формированию предсказанной В.И. Вернадским сферы разума

(ноосферы), когда мерилом национального и индивидуального богатства станут ценности и знания Человека, живущего в гармонии с окружающей средой» [4].

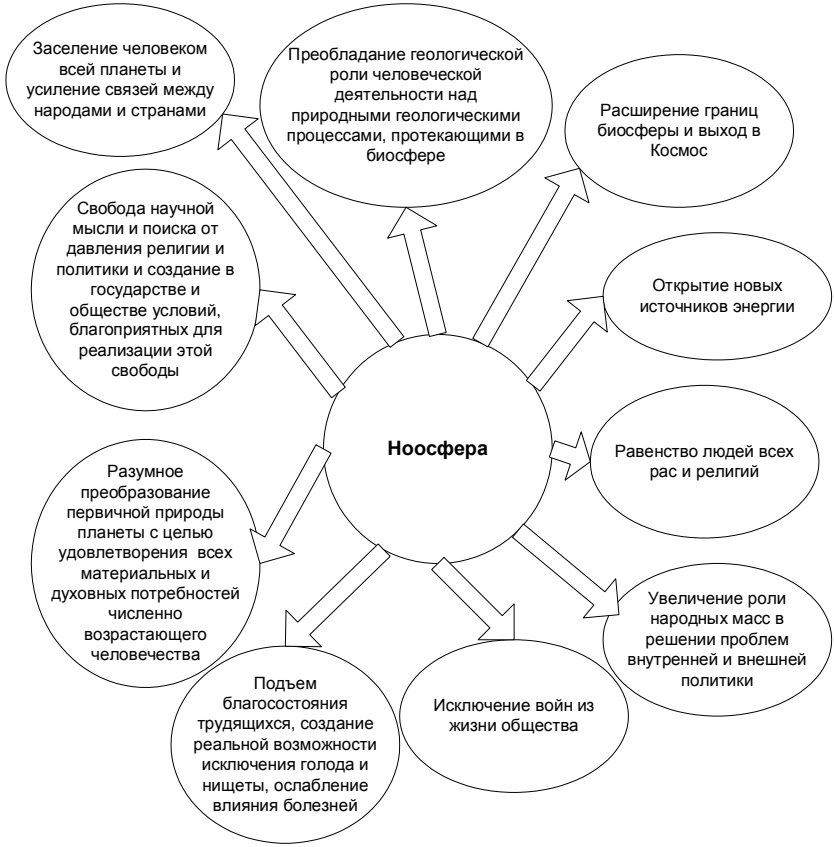

Рис. 2. Модель ноосферы Вернадского

Какова же связь идеи перехода к устойчивому развитию и ноосферогенеза? Во-первых, в будущем обществе потребность выживания цивилизации будет стимулировать научный поиск и творчество. Во-вторых, главным механизмом воплощения модели устойчивого развития является коллективный человеческий разум, поскольку справиться с глобальными угрозами, с которыми приходится иметь дело цивилизации, усилиями одного человека, одного государства не представляется возможным. Таким образом, мировое сообщество сталкивается с необходимостью реализации модели устойчивого развития, т.е. сферы разума.

Список литературы:

1. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: учебное пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 222.

2. Заболотский В.П. Об устойчивости «новой экономики» / В.П. Заболотский, Р.М. Юсупов // Проблемы информатизации. – 2001. – Вып. 3. – С. 16-25.

3. Золотухина А.В. Проблемы инновационного и устойчивого развития регионов / А.В. Золотухина. – М.: КРАСАНД, 2010. – 240 с.

4. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию // Российская газета. – 9 апреля 1996.

5. Корчагина Е.В. Анализ современных подходов к оценке устойчивого развития на уровне компаний / Е.В. Корчагина // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4.

6. Лексин В.Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М.: Издательство ЛКИ/URSS, 2007. – С. 368.

7. Мунтян М.А. Глобализация и устойчивое развитие: учеб. пособие / М.А. Мунтян, А.Д. Урсул. – М.: Ступени, 2003. – 304 с.

8. Щербенко Е.В. Механизмы устойчивого развития экономики отрасли / Е.В. Щербенко // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3.

9. Урсул А.Д. Космическая философия К.Э. Циолковского / А.Д. Урсул. – М., 2001.

10. Урсул А.Д. Путь в ноосферу: концепция выживания и устойчивого развития цивилизации / А.Д. Урсул. – М.: «Луч», 1993.

11. Яншина Ф.Т Эволюция взглядов В.И. Вернадского на биосферу и развитие учения о ноосфере / Ф.Т Яншина. – М., 1996.

Секция 3

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

РОЛЬ ФОТОНИКИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

© Антоненко К.В.[♣]
Московский государственный лингвистический университет, г. Москва

В данной статье рассматривается значение отрасли фотоники для мировой экономики, в целом, и для экономики отдельной страны, в частности. Приводится статистика по мировому рынку фотоники и мировая практика по стимулированию развития данной отрасли. Обосновывается важность развития данной отрасли для конкурентоспособности России. В заключение, автор отмечает проблемы, стоящие на пути развития индустрии фотоники в России, предлагает пути их решения.

Мировая экономика сейчас базируется на интеллектуальной собственности и инновационной деятельности, и время опоры только на сырьевой рынок уходит в прошлое. Устойчивый экономический рост основан на инновационном сценарии развития, общественном согласии и максимизации социальной отдачи бизнеса.

По словам руководителя Секретариата Европейского Экспертного совета технологической платформы «Фотоника 21» господина Хольгера Юнге, «фотоника – это локомотив инновационного развития современной экономики, эта отрасль хай-тека сама быстро развивается и создает все новые и новые технологии, продукты и рабочие места во многих других отраслях» [4]. Весь мир, связанный с высокими технологиями активно употребляет и эксплуатирует термин – «фотоника». Этот термин вписан в приоритетные направления развития науки и техники многих ведущих стран: США, Великобритании, Южной Кореи, стран ЕС. В этих странах под фотонику разрабатываются государственные стратегические программы развития на 10-20 лет. Эти государства под фотонику выделяют гигантское госбюджетное финансирование. Сегодня фотоника[1] – не только новейшая наука и технология. Во всем мире эта отрасль успешно развивается как бизнес: тысячи высокотехнологичных компаний работают в этом секторе. Рынок фотоники начинает конкурировать с традиционным оптическим рынком и по прогнозам должен через 10-15 лет догнать рынок электроники.

[♣] Аспирант кафедры Мировой экономики. Научный руководитель: А.М. Могзоев, доктор экономических наук, профессор.

[1] Французский физик Пьер Эйгран следующее определение термина «фотоника»: «Фотоника охватывает генерацию света, детектирование света, управление светом посредством передачи, обработки и усиления и, что самое важное, его использование для блага человечества…»). Это определение легло в основу Европейской Стратегической Программы развития фотоники, опубликованной в 2006 г. и вошедшей в 7-ю Рамочную Программу Евросоюза. Лазерные технологии относятся к области фотоники в Европе и к области оптоэлектроники в РФ (оптоэлектроника – устаревший термин).

Мировой рынок фотоники растёт быстро: в 1998 г. он составлял 50 млрд. долл. США, в 2004 г. – 120 млрд., в 2008-м достиг примерно 240 млрд. долл., а в 2013-м должен составить уже 500 млрд. долл. Согласно прогнозу, сделанному Американской Ассоциацией развития оптоэлектронной промышленности («US Optoelectronic Industry Development Association (OIDA)»), в 2015 году более 35 % всех выпущенных потребительских товаров будут составлять приборы и устройства, созданные на основе принципов фотоники.

Для доказательства значимости фотоники для экономики страны можно привести следующие примеры. В 1994 г. Американский Президентский Совет по конкурентоспособности («President's Council on Competitiveness») выделяет фотонику в разряд критических технологий для экономики США, и в 1998 г. Национальный Совет по исследованиям («US National Research Council») публикует стратегию развития фотоники в XXI веке – «Использование света. Оптическая наука и инженерия для XXI века» («Harnessing Light. Optical Science and Engineering for the 21st Century») [1]. В 2006 г. Министерство промышленности и торговли Великобритании публикует глобальный программный документ по высоким технологиям – стратегию развития фотоники в XXI веке – «Фотоника: стратегия Великобритании для успеха» («PHOTONICS: a UK strategy for success»). Цитата из этой стратегической Программы Великобритании: « …Есть все основания полагать, что вклад фотоники в мировое развитие в XXI веке будет такой же весомый и значительный, как электроники в XX веке и пара в XIX веке…» [1]. Министерство науки и технологий Южной Кореи на фотонику ежегодно выделяет 30 % всего госбюджета, направленного на науку. В 2005 эта величина составила 8,5 миллиардов долларов.

Что касается Европы, то она ещё в 2004 г. имела 150 тыс. чел., занятых в фотонике, они получили за этот год 15 тыс. патентов и произвели продукции на 35 млрд. евро. На 2010 г. прогнозируется 265 тыс. занятых, 30 тыс. патентов и на 62 млрд. долл. продукции.

В 2007 г. производство продукции фотоники в Европе превысило соответствующий показатель США: в Европе было произведено продукции этой отрасли на сумму более 54 млрд. евро (70 млрд. долл.), в то время как объем производства США составил около 50 млрд. евро (65 млрд. долл.) за этот же год [5]. Рынок европейской продукции фотоники в 2007 г. составил 56 млрд. евро. Производство продукции фотоники в Европе – это бизнес с высокими темпами роста. Основными сегментами Европейского рынка являются (стоимостной объем производства продукции фотоники):

1. освещение (15 %);
2. автоматизированное измерение и изображение (14 %);
3. медицинская техника и науки о жизни (13 %);
4. промышленные лазеры (12 %);
5. оптические сенсоры и системы (11 %);
6. фотоника для ВПК (11 %);

7. фотовольтаика[1] (9 %);
8. оптические коммуникации (7 %);
9. информационные технологии (5 %);
10. плоскопанельные дисплеи (3 %).

Из всех секторов фотоники Европа является мировым лидером в области производства продукции освещения, фотовольтаики и промышленных лазеров.

Учитывая тот факт, что фотоника играет сегодня ключевую роль в IT-технологиях и телекоме, в оборонной, авиакосмической и автомобильной промышленности, в контроле процессов во всех отраслях промышленности и в экологии, в автоматизации промышленных процессов, в бытовой электронике, в энергетике, в медицине и науках о жизни, Европейский Союз в 2006 г. в 7-ой Рамочной Программе развития науки и техники в Европе выделил 29 технологических платформ (приоритетных направлений), и одно (28-е) из этих направлений было ориентировано на фотонику. Евросоюз опубликовал глобальный документ – стратегию развития приоритетного направления «фотоника» в Европе в XXI веке – «На пути к Светлому Будущему Европы – стратегическая программа исследований в области фотоники» («Towards a Bright Future for Europe – StrategicResearch Agenda in Photonics»). В этой программе участвует 27 стран (среди них 21 – члены ЕС), более 40 университетов, более 160 высокотехнологичных компаний. В Седьмой Рамочной Программе научно-технического и инновационного развития («FP7») ЕС предусмотрена целевая финансовая поддержка проектов в сфере фотоники. В качестве примера можно привести следующие цифры: во время выполнения 5-й рамочной программы (1999-2002 гг.) финансирование работ по компонентам фотоники из бюджета программы составляло около 14 млн. евро/год, во время 6-й рамочной программы (2003-2006 гг.) – в среднем 32 млн. евро/год, в 7-й рамочной программе (2007-2013 гг.) на поддержку таких проектов предусмотрено 48 млн. евро/год [3, с. 12].

Европейская технологическая платформа ЕС, «Фотоника 21», представляет собой объединённый Экспертный Совет и неформальную европейскую ассоциацию экспертов, объединяющую представителей бизнеса («потребители»), разработчиков техники и технологий в области фотоники («производители») и представителей государственных структур («организаторы») из различных стран. Эта организация должна определять цели и стратегию развития европейской фотоники, устанавливать стратегические связи и партнёрства для ускорения выполнения необходимых НИОКР, способствовать скорейшей коммерциализации накопленных знаний с целью создания продукции, конкурентоспособной на мировом рынке. Сле-

[1] *Фотовольтаика* – метод выработки электрической энергии путем использования фоточувствительных элементов для преобразования солнечной энергии в *электричество*.

дует отметить, что, создав такой Экспертный Совет, ЕС последовал опыту Германии в стимулировании развития лазерных технологий в стране.

Европейская технологическая платформа ЕС, «Фотоника 21» сегодня имеет чёткую структуру и план работы. ЕЕ секретариат – это Технологический Центр Объединения немецких инженеров «VDI Technology Center» (Дюссельдорф). Организация объединяет около 600 экспертов из 35 стран, 90 % членов – из 25 стран Европейского Союза, остальные – из США, Китая, Канады, Кореи и др. Есть члены из Украины, из России членов нет. В составе чётко соблюдён баланс между представителями «потребителей» и «производителей», первые составляют большинство.

С целью улучшения координации работ по фотонике в Европе в структуре Европейской комиссии создано специальное подразделение («unit») – по существу, это европейское Министерство фотоники. Страны, наиболее активно вовлечённые сегодня в деятельность экспертного объединения «Фотоника 21» («Photonics 21») – это Франция, Великобритания, Германия, Швеция, Ирландия, Словения, Голландия, Австрия, Польша, Италия, Испания, Финляндия. Задачей «Фотонки 21» и созданного в Европейской комиссии «Министерства фотоники» является не только поддержка международного сотрудничества и соответствующих кооперационных проектов в Европе, но и стимулирование государственной поддержки НИОКР в этой научно-технической области в странах-членах ЕС. Активное сотрудничество с аналогичными организациями – «технологическими платформами», созданными в других важнейших научно-технических областях, инициирование взаимодействий национальных и региональных ассоциаций, обществ и т.п., объединяющих специалистов в сфере фотоники, создание структур поддержки работ по фотонике и практическому освоению результатов фотоники должны, по мнению д-ра Юнге, руководителя отдела лазерно-оптических технологий в Технологическом Центре Объединения немецких инженеров[1], дать значительный синергетический эффект

По данным Программы Евросоюза:

- экономический рост индустрии фотоники превышает рост экономики многих ведущих стран;
- скорость ежегодного роста в лазерном секторе будет достигать 18 %;
- рынок оптических устройств хранения информации будет возрастать на 20 % каждые 5 лет;
- скорость ежегодного роста в секторе «живые системы и здоровье» скоро достигнет 38 %;

[1] Организация, с 1986 г. координирующая национальные программы работ по лазерам в Германии. Г-н Юнге также является координатором с немецкой стороны российско-германского сотрудничества в области лазеров и оптических технологий в рамках действующего межправительственного специализированного соглашения.

– рынок органических светоизлучающих диодов (OLED) будет возрастать на 40 % каждые 5 лет

Итак, все мировое научное и технологическое сообщество уже включилось в процесс раздела будущего рынка продукции фотоники. По ключевым направлениям фотоники Россия не потеряла инициативу, более того, сегодня она находится в одинаковых «стартовых условиях» по отношению к другим ведущим странам как в области исследований, так и в области образования. Однако в России опубликован список приоритетных направлений развития науки, техники и технологий РФ (8 направлений) и перечень критических технологий (34 технологии), в которые ни оптика, ни фотоника не попали.

В Лазерной Ассоциации практикуется применение термина «фотоника», который, как уже упоминалось, является общепринятым во всем мире, но не в России. Этот термин «неведом» российским чиновникам, от которых зависит включение той или иной научно-технической проблемы фотоники (например, лазерной техники) в Федеральную или Комплексную целевую программу (ФЦП, КЦП) и надлежащее ее финансирование. В этих кругах принят другой термин – «оптоэлектроника». В оптоэлектронику они включают квантовую электронику (лазеры и их элементную базу), фотоприемные устройства (в т.ч. ИК диапазона), волоконно-оптические линии связи, светотехнику, обычные и высокояркостные светодиоды, солнечные элементы, оптроны, оптореле и т.п. Наличие двух терминов – «фотоника» и «оптоэлектроника» – неизбежно приводит к путанице понятий, к непониманию, к конфликтам при направлении и утверждении документов и программ и т.д. По мнению российских ученых, необходимо навести порядок и узаконить общепринятый термин «фотоника». Надо подумать, как это сделать, и по возможности быстрее.

Далее, рассмотрим сегодняшнюю ситуацию с организацией работ по оптоэлектронике, прописанной в ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008-2015 годы», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2007 г. № 809. В этой программе вся оптоэлектроника, наряду с рядом других важных направлений, помещена в раздел «Группы пассивной электронной компонентной базы», куда всегда и традиционно включались резисторы, конденсаторы, реле, переключатели и т.п. Согласно мнению В.Г. Дмитриева, д.ф.-м.н., проф., зам. директора ФГУП НИИ «Полюс» им. М.Ф. Стельмаха (Москва), «адекватное обеспечение развития оптоэлектроники при таком размещении этого направления в основной (на сегодня) ФЦП вряд ли будет возможно, не говоря уже о вопиющем техническом и терминологическом несоответствии между, например, лазером и пассивным (!) электронным компонентом. Здесь также уместно вспомнить о КЦП «Оптика-21», на разработку которой были потрачены годы усилий разработчиков и которая до сих пор практически не финансируется» [2, с. 1].

Дмитриев В.Г. также считает, что «при таком отношении к российской фотонике (оптоэлектронике) вряд ли можно рассчитывать на ее бурное развитие, на ликвидацию ее многолетнего отставания от мирового уровня, равно как и на возможность сохранения хотя бы имеющегося научно-технического, технологического и кадрового потенциала. В этих условиях российская фотоника будет медленно и неизбежно деградировать» [2, с. 2].

Приборы современной фотоники представляют собой исключительно высоконаукоёмкие устройства, их создание на современном мировом уровне требует наличия знаний как в области фундаментальной, так и прикладной физики, наличия высококвалифицированных специалистов – носителей этих знаний, наличия научных школ и отработанной общегосударственной системы подготовки специалистов высокой квалификации. К сожалению, в России всему этому уделяется недостаточное внимание. Особо следует отметить практически полную ликвидацию со стороны государства системы госбюджетного финансирования НИОКР по проведению необходимых фундаментальных и прикладных исследований и разработке опытных образцов оптико-электронных приборов и систем. Во времена СССР практиковалось финансирование (на примере Минэлектронпрома) НИОКР по оптоэлектронике в следующих усредненных соотношениях: 30 % поисковые НИР, 30 % прикладные НИР, 40 % ОКР. Организацией серийного выпуска приборов занимались специально выделенные заводы. Так, в НПО «Полюс», например, помимо ведущего НИИ, входило 5 заводов, профилированных под выпуск конкретных изделий лазерной техники. Выпускалась как «гражданская», так и «оборонная» продукция. Прекращение (после 90-х годов) финансирования прикладных НИР обосновывалось нашими тн. «либеральными» экономистами «... несоответствием такого финансирования рыночным формам управления народным хозяйством» [2, с. 3].

Сегодня ситуация такова: госбюджетное финансирование практически отсутствует, научно-исследовательские институты вместо проведения НИОКР вынуждены заниматься мелкосерийным производством приборов и их поставкой заказчикам. При этом в течение многих лет после перестройки использовался накопленный во времена СССР научно-технический, технологический и кадровый задел. В настоящее время этот задел на «оптико-электронных» предприятиях ОПК в значительной мере выработан, по многим направлениям фотоники (как по элементной базе и материалам, так и по приборам и системам) мы отстаем от мирового уровня на 5-10 лет, и это отставание продолжает накапливаться. Зависимость российской фотоники от импортной электронной элементной базы – острая и все более возрастающая проблема. Всеобщий развал отечественного производства в первую очередь коснулся именно элементной базы, в связи с чем отсутствие, низкий уровень технических характеристик или недопустимо малая надежность отечественных оптических и электронных компо-

нентов заставляют главных конструкторов приборов и систем все чаще использовать импортные элементы. Однако, если для «гражданской» продукции это еще допустимо, то для «оборонной» – очень и очень проблематично.

Список литературы:

1. Никоноров Н.В. Васильев В.Н. Фотоника XXI века: современное состояние и тенденции развития [Электронный ресурс] // Проблемы когерентной и нелинейной оптики: сборник статей / Под ред. И.П. Гурова и С.А. Козлова. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2008. – С. 59-69. – Режим доступа: www.books.ifmo.ru /book/pdf/372.pdf.

2. Дмитриев В.Г. О роли и проблемах современной фотоники на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // Лазер-Информ. – 2008. – № 18 (393).

3. Доклад доктора Юнге на заседании Экспертного Совета по лазерным технологиям при Комитете по образованию и науке Государственной Думы // Лазер-Информ. – 2007. – № 9-10 (360-361).

4. Пост-релиз международной специализированной выставки «Фотоника. Мир Лазеров и оптики-2009» от 06.05.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.expocentr.ru/ru/menu2/press/postreleases/index.php ?id4=2016.

5. European report: Surviving the downturn, by Tom Pearsall [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.laserfocusworld.com/display_article/363487/12/none/none/Feat/EUROPEAN-REPORT:Surviving-the-downturn.

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС КАК КАТАЛИЗАТОР ГЛОБАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

© Власюк Т.К.[♣]

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Конец первого десятилетия нового столетия ознаменован не только усилением конкуренции на мировых рынках и беспрецедентным ускорением процессов глобализации, информатизации, виртуализации, но и первым общемировым системным кризисом. Это говорит о том, что человечество вошло в зону бифуркаций, из которой все основные сообщества: страны; международные и региональные объединения; системы всех видов – политические, культурные, экономические, финансовые, производственные, и национального и транснационального уров-

♣ Соискатель кафедры Мировой экономики.

ня выйдут иными. Но выйдут не все, а только те, кто просчитает вектор трасмутирующего воздействия системного кризиса, разработает и своевременно реализует комплекс необходимых мер для адаптации к новым требованиям посткризисной эпохи.

Сегодня, известный тезис о том, что национальная безопасность государства зависит от его экономической потенциала, требует дополнения, в части необходимости сохранения и развития суверенной финансовой системы, и ее важнейшей компоненты – фондового рынка. Необходимо учесть, что отечественный рынок ценных бумаг, был в тридцатые годы прошлого столетия, в основном, ликвидирован вместе с НЭП, и поэтому, сегодня находится на этапе своего воссоздания. Это породило заимствования соответствующих механизмов и институтов фондового рынка из практики разных стран без комплексного анализа на предмет обеспечения его безопасности. Кроме того, ранее известные угрозы и меры противодействия требуют в условиях кризиса пересмотра и дополнения.

Угрозы, вызванные увеличением открытости и интеграции Российской Федерации в мировую экономику, в том числе, при вступлении в ВТО меняют свою природу. Теперь уже защитный, 9 летний «переходный период», по либерализации отечественного рынка финансовых услуг для иностранных операторов, мера не решающая главной проблемы – ускоренного, опережающего вывода российского фондового рынка на объемы и уровень требований не только национальной экономики, но и, как минимум, экономики стран СНГ. Кризис обострил альтернативу: или мы успеваем на основе развития своего финансового рынка создать финансовый центр мирового или регионального значения, или национальный финансовый рынок будет размыт и поглощен соседними, более мощными рынками, как это произошло в ряде стран восточной Европы.

Текущий экономический кризис имеет много особенностей и характеристик. Одна из них, мало обсуждаемая, но крайне важная, состоит в том, что, это кризис – управляемый, по крайней мере, на его нынешнем этапе. Несмотря на всемирный масштаб и системность (поэтапное расширение кризиса на все сферы жизнедеятельности человечества), его стихийно-разрушительную природу, удалось обуздать согласованными усилиями ведущих мировых держав, включая Россию.

Принятые меры быстро стабилизировали международную экономику. Более того, выработанная политика, позволила многим странам восстановить близкие к предкризисным, темпы развития. Это позитивный и обнадеживающий результат. Однако, не будем забывать о других, негативных, последствия принятых решений: о реальной опасности суверенных дефолтов, об инфляционных последствиях, как монетарного ослабления, так и эмиссионного фондирования с накачкой ликвидности. Но главная опасность этих успехов, грозящая нарастанием кризиса – это обострение про-

тиворечий между краткосрочными целями поддержания экономического роста и долгосрочными вызовами и задачами развития. На международном уровне – это задачи многовекторной структурной перестройки мировой экономики для снятия и урегулирования противоречий и глобальных дисбалансов (межотраслевых, межстрановых, общественно-секторальных и т.п.), а на российском уровне – это насущная необходимость решения целого комплекса институционально-регуляторных и структурных задач системного обновления и тотальной модернизации.

Очень точно и ярко выразил эту мысль В.В. Путин, выступая в 2009 году на форуме в Давосе: «Это колоссальные дисбалансы, накопившиеся за последние годы. В первую очередь, между масштабами финансовых операций и фундаментальной стоимостью активов, между возросшим спросом на кредитные ресурсы и источниками его обеспечения. Серьезный сбой дала сама система глобального экономического роста, в которой один центр практически без ограничений и бесконтрольно печатает деньги и потребляет блага, а другой производит недорогие товары и сберегает выпущенные другими государствами деньги» (29 января 2009 г. www.vesti.ru).

Реализованные в России, как и в других странах, антикризисные меры, можно характеризовать, как политику купирования последствий, а не ликвидацию причин вызвавших кризис, что оправдывается его глубиной и опасностью. Однако, в части проведения необходимых реформ, и, прежде всего, в финансовой сфере, прогресс пока минимальный, поскольку принятые меры, в основном, идут в разрез с задачами модернизации экономики.

По образному выражению Йозефа Алоиз Шумпетера (1883-1950), австрийского и американского экономиста, кризис – это время креативного, то есть, созидательного разрушения. В свете такого понимания, обвал фондового рынка, а тем более, развитие экономического кризиса – это результат невосприятия или непонимания противоречий в развитии системы и не принятия мер к их своевременному устранению.

В результате нынешнего кризиса креативно изменится вся структура мировой экономики и ее содержательное наполнение. Окончательно наступит эпоха глобализации и нарастающего ускорения всех процессов разработки, производства и обращения продуктов и, прежде всего, процессов формирования и регулирования финансовых инструментов и услуг.

Станет поистине всемирной и будет усиливаться глобальная конкуренция за лидерство в создании наилучших условий для бизнеса, за доступ к природным и трудовым ресурсам, за наиболее развитую инфраструктуру и институты, за наиболее качественное состояние социальных, общественно-политических, регуляторных, правоприменительных аспектов общества, предопределяющих, в конечном счете, судьбу хозяйствующих субъектов и экономики в целом.

Что же главное, в этом далеко не полном перечне факторов успеха, с чего следует начать, на чем следует концентрировать максимум усилий? В

период кризиса, цена разрушительных последствий ошибочного решения, непомерно велика и недопустима. Поэтому мы полагаем, что определяющим фактором успеха являются инвестиции. И сосредоточить внимание необходимо на главном – на безусловной победе в глобальном состязании за постоянный доступ к наиболее дешевым инвестиционным потокам. А поскольку такая конкуренция уже фактически переместилась на межнациональный уровень, то она становиться стратегическим приоритетом номер один в общероссийском масштабе.

Международное сообщество – это мегасистема, состоящая из многих уровней взаимовложенных систем и сопряженных подсистем различной природы и функциональной направленности, основным содержанием которых, является обеспечение жизнедеятельности и ускорение процессов развития человечества. В этой сложной конструкции, финансовая система и ее основа – фондовый рынок играют ключевую роль, поскольку пронизывают, и связывают все элементы мегасистемы, и поскольку являются не только источником и проводником необходимых ресурсов, но и универсальным мотивационным инструментом понуждения к обновлению и совершенствованию.

Императивная тенденция современного и будущего развития состоит в нарастании значимости инвестиционно-финансовых аспектов в успешном развитии производственно-экономической сферы.

Объективные предпосылки процессов интеграции и глобализации всех мировых рынков: сырья, трудовых, интеллектуальных ресурсов, и рынка капиталов, в первую очередь, порождает технический прогресс. Умелое сочетание достижений в создании единых стандартов и методик разработки, производства, обращения продукции, с достижениями и развитием информатики, телекоммуникаций, транспортных средств, нивелирует страновые различия и пространственную отдаленность, потенциально превращая всю планету в единый производственно-технологический комплекс. Реальных примеров тому немало. Европейские офисы управляют телекоммуникациями в азиатских странах. Центры обработки вызовов из Индии обслуживают миллионы клиентов в Европе. Все транснациональные корпорации имеют распределенные по разным странам, и оптимизированные с точки зрения экономической эффективности, сквозные производственные процессы.

Очевидно, что всепланетный и единый в своей основе цикл производства и обращения продукции востребует адекватную систему инвестиционно-финансового обеспечения. В таких условиях большинство национальных финансовых и фондовых рынков утрачивают автономность, поглощаются соседними, более мощными и развитыми рынками, вплоть до потери независимости.

Уровень конкурентоспособности национальной экономики в современном мире стал ключевым фактором в привлечении инвестиций, в обес-

печении производственной динамики, а стало быть, и в росте национального богатства, и в повышении качества жизни населения страны. Но привычная взаимозависимость этих категорий сменила свои акценты. Если на предыдущих этапах развития общества, состояние производства определяло и темпы развитие экономики и благосостояние граждан, то сегодня, зависимость стала обратной. В мире инновационной экономики знаний, качественное состояние социальных, общественно-политических, регуляторных, правоприменительных аспектов, предопределяет судьбу хозяйствующего субъекта, и экономики в целом.

Причиной тому – конкуренция за инвестиции, которая, все, более обостряясь, перемещается на уровень национальных экономических систем. Формально это отражается, например, в показателях рейтинговых агентств по суверенным долгам государств, и займам предприятий. Экономически, это выражено в размере процентных ставок, а точнее в их повышении, по займам и стран и компаний, при неудовлетворительном состоянии выше указанных национальных аспектов и параметров.

Таким образом, страны, не обеспечившие необходимых условий и благоприятных возможностей функционирования национального фондового рынка, лишают свою экономику, свои предприятия возможности успешно развиваться, поскольку не созданы общенациональные предпосылки привлечения инвестиций на конкурентных началах.

ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ[1]

© Дамдын О.С.[♣]
Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН, г. Кызыл

Земля в силу своих особых свойств и положения, которое она занимает в хозяйстве человека является и всегда являлась актуальным вопросом в системе налогообложения различных государств. С давних времен стоимость земли устанавливалась в зависимости от дохода, который приносят земельные угодья. В данной статье рассматриваются исторические аспекты и опыт земельного налогообложения в странах

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Экономическая оценка эффективности влияния комплексного освоения минеральных ресурсов на социально-экономическое развитие дотационного региона (на примере Республики Тыва)», проект № 10-02-63101 а/Т.

[♣] Старший лаборант-исследователь лаборатории «Региональная экономика».

со сложившейся рыночной экономикой, который показывает, что различия земельного налогообложения связанны с отличиями традиционно сложившихся систем хозяйствования и экономических отношений, особенностями национальных законодательств и развитости земельного рынка.

Поземельный налог взимался еще во Франкском государстве раннего Средневековья. В государстве Меровингов данный налог, как правило, вносился деньгами, реже натурой. Налогоплательщиками были все владельцы земли, получающие с него доход, а также владельцы домов городских поселков. По мере становления государства в Англии все землевладельцы начали платить налог в размере 10 % от объявленного ими самими дохода. Указанные сведения в отдельных случаях проверялись чиновниками. При этом имелся налогооблагаемый минимум в виде дохода в 60 фунтов стерлингов.

Чистый доход брался за основу при установлении величины налога и в германских государствах. В Пруссии земли были разделены на классы в зависимости от качества и места положения. Землевладельцы и дворяне платили налог 20-25 % от чистого дохода, духовенство – 40 или 45 %. В Целезии духовенство вносило налог в размере 50 % чистого дохода, с имений Тевтонского и Мальтийского орденов взималась 40 %, дворяне платили 35,5 %, простые люди 25,5 %.

Во всех развитых станах физические и юридические лица уплачивают налог с недвижимости, хотя в разных странах он называется по-разному – налог на имущество, земельный налог на застроенные участки, налог на собственность, поимущественный налог. Обычно данный вид налога составляет 1-2 % от стоимости имущества. В некоторых странах взимается также земельный налог (поземельный налог) ставка налога также лавируется от 1 до 2 %.

В Италии, как и во многих развитых странах, одним из важнейших источников государственных доходов является подоходный налог с физических лиц, который складывается с доходов от земельной собственности, от капитала, работы по найму, предпринимательской деятельности и прочих источников. Он носит прогрессивный характер и учитывает комплексный, чистый доход, полученный физическим лицом в течение налогового года.

Доход от земельной собственности, в свою очередь состоит из дохода от земельных участков и от строений, первый из них происходит или из самого факта владения землей, или от осуществления аграрной деятельности. Второй состоит из доходов от эксплуатации зданий и сооружений непосредственным владельцем и из доходов полученных в результате их сдачи в аренду (размер земельной ренты регулируются кадастровыми реестрами).

Облагаемый доход, полученный от земельной собственности, ведения хозяйственной деятельности, а также строения и сооружения, исчисляется кадастровым методом. Каждому виду недвижимой собственности соот-

ветствует определенный размер дохода, который принимает в расчет независимо от того, был или не был он реально получен.

Кадастровые оценки пересматривают каждые 10 лет, а в промежутках к действующим нормам Министерство финансов имеет право вводить поправочные коэффициенты.

Определение дохода от земельной собственности, недвижимости и строения имеет ряд особенностей. При исчислении доходов от владения землей в расчет принимаются лишь земли, пригодные для сельскохозяйственной деятельности. Земли занятые городскими строениями или принадлежащие государственным службам и данные в аренду для не сельскохозяйственной деятельности, не учитываются.

Доход от сельскохозяйственной деятельности возник в результате ведения сельскохозяйственных работ членами семьи или сдачи земли в аренду при этом учитываются доходы, полученные как от растениеводства, так и от животноводства. В случае сдачи земли в наем доход от сельскохозяйственной деятельности – это доход арендатора, а не владельца земли.

В Японии налог на имущество юридические и физические лица вносят по одинаковой ставке. Обычно это 1,4 % стоимости имущества. Переоценка его производится один раз в 3 года. В объем налогообложения входит все недвижимое имущество – земля, ценные бумаги, % по банковским депозитам. Налоги также уплачивают в момент перехода собственности от одного владельца к другому, то есть при приобретении или продаже имущества.

Весьма важным для налогообложении является вопрос оценки стоимости земельных участков. Со второй половины 80-х годов в Японии происходит резкий рост цен на землю, – этому способствовали не только увеличение населения страны, но и особые экономические условия.

Именно в указанный период возник повышенный спрос на офисы, поскольку Токио, наряду с Нью-Йорком и Лондоном, становится одним из основных информационных и банковских центров мира. Увеличилось число спекулятивных сделок, рассчитанных на дельнейшее увеличение спроса на офисы для банков, различных международных компаний. В эти же годы правительством Японии был объявлен план реконструкции столицы, рассчитанный до 2000 г., которым предусматривалась большая застройка. После опубликования плана началась лихорадочная скупка земель в расчете на перепродажу государственным органам. Сказался еще один фактор. В отличие от другого недвижимого имущества, при скупке-продаже земли не взимались налоги. К тому же банки легко и на льготных условиях предоставляли кредиты фирмам, совершающим сделки с земельными участками, в том числе и долгосрочные кредиты. Твердо укоренилось убеждение, что земля может только дорожать и никогда не дешевеет. В результате за последнее время были годы, когда темпы роста цены земли в Токио составляли 50-75 %. Этот процесс коснулся и других крупных городов Японии.

Возросшая цена земли сказывается на внутригородской миграции, жилые дома начинают переоборудовать под офисы. Муниципалитеты из-за высокой стоимости оказались не в состоянии приобретать новые земельные участки для общественных целей: под дороги, парки, другие сооружения, входящих в инфраструктуру городов.

Налоги, возрастающие пропорционально стоимости земельных участков, могли усилить негативное явление. В связи с этим введен порядок, по которому земельный налог не может быть увеличен больше чем на 10 % по сравнению с последней переоценкой.

В Бельгии, Испании, Канаде, США, Германии, например, земельный налог в качестве самостоятельного не выделяется. Объектом налогообложения здесь является недвижимый капитал, куда входит и стоимость земли. Доля ее здесь невелика: в США, например, менее 2 %, общей суммы налога на недвижимость.

Принцип включения стоимости сельхозугодий в общую оценку недвижимости в налоговой системе реализуется в этой группе стран поразному. В Испании действует сельскохозяйственный налог, определяемый как часть прибыли, которую дает (или может дать) участок со всеми недвижимыми и движимыми основными средствами производства. Сельскохозяйственный налог в испанском варианте – понятие широкое, так как он заменяет все виды налоговых выплат в сфере сельскохозяйственного производства. В Бельгии его определяют на основе так называемого кадастрового дохода, то есть ежегодного среднёго дохода от застроенных и незастроенных земельных участков, рассчитываемого на 20 лет Ставка обложения кадастрового дохода 1,25 %. В Канаде он взимается в размере от 0,5 до 1 % стоимости недвижимости, также включая землю.

Налогообложение в Германии сходно с бельгийским. Здесь объект налогообложения – тоже сводный показатель (единица налоговой стоимости сельскохозяйственного имущества), включающий стоимость зданий, сооружений и земли. Ставка налога двойная: одна ее часть устанавливается централизованно, другая является надбавкой общины и определяется в зависимости от состояния ее финансов и потребности в них.

В чистом виде земельный налог существует в Австрии, Израиле Польше, Франции, Дании. В Австрии земельным налогом облагают только незастроенные земельные участки, в том числе используемые в производственных целях. Ставка налога – 1 % сверхоблагаемой стоимости.

В Израиле он взимается только с дохода, получаемого продавцом в случаях продажи земельных участков. Базой налогообложения при этом служит прирост стоимости участка за время, прошедшее с момента покупки до продажи. Ставка налога дифференцирована и составляет 2,5 % в случае, если земля продается для сельхозпроизводства, и 33 %, если она приобретается для использования в других целях и выйдет из состава сельскохозяйственных угодий. Учитывая большой спрос на земли для ор-

ганизации несельскохозяйственной деятельности и относительно ограниченные площади плодородных угодий, в Израиле действует аукционная продажа (а точнее, сдача в аренду, так как частной земельной собственности в этой стране нет) участков земель сельскохозяйственного назначения. Увеличение ставки налога на выбываемые из состава сельхозугодий земли с 2,5 до 33 % свидетельствует о политике правительства, направляемой на их сохранение в сельском хозяйстве.

Исторические аспекты и опыт земельного налогообложения в странах со сложившейся рыночной экономикой показывает, что различия земельного налогообложения связанны с отличиями традиционно сложившихся систем хозяйствования и экономических отношений, особенностями национальных законодательств и развитости земельного рынка.

Список литературы:

1. Воронков В., Никонова Л. Подоходный налог с физических лиц в Испании. // Налоги. – 1995. – № 17. – С. 3.

2. Налоги и налогообложение: учебник для ВУЗов / Под ред. И.Г. Русановой, В.А. Калина. – М.; Финансы, 1998.

3. Рикардо Д. Начала политической экономии налогового обложения // Сочинение: Перевод с английского. – М.: Политиздат, 1955. – Т. 1. – 360 с.

4. Михайлов Е. Система местного налогообложения в США // США: ЭПИ. – 1994. – № 8-9. – С. 43.

5. Налоги: вопросы и ответы // Журнал «Финансы». – 2003. – № 12.

6. Опыт наших друзей. Фермерское хозяйство в Венгрию // АПК: экономика, управление. – 1990. – № 7. – 123 с.

7. Основы экономической теории: учебно-методическое пособие / Под ред. проффесора Р. Нуреева // Вопросы экономики. – 1996. – № 2.

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ И ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

© Игумнов П.В.[♣]

Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

Рассматриваются вопросы развития нефтегазового комплекса Восточной Сибири и Дальнего Востока с учётом расширения экспортных поставок энергоносителей в страны АТР.

♣ Доцент кафедры «Мировая экономика», кандидат технических наук.

В новой Энергетической стратегии России до 2030 года [1] отмечается, что существенный прирост в экспорте энергоносителей будет обусловлен развитием восточного направления. Предыдущая стратегия до 2020 года была утверждена в 2005 году и, в связи с влиянием финансового кризиса, потребовала пересмотра основных показателей. Суммарные инвестиции в топливно-энергетическую отрасль России до 2030 г. могут составить 60 трлн. рублей. Планируемый объем инвестиций составит 5-5,5 % от ВВП в год.

Стратегия предусматривает прирост запасов нефти, в том числе на морских месторождениях на 10-15 %, газа – на 20-25 %. По данным Энергетической стратегии России до 2030 года, добыча нефти в России к 2030 г. составит 530-535 млн. тонн в год, при этом экспорт нефти, вместе с нефтепродуктами, увеличится до 329 млн. тонн. Производство нефтепродуктов к 2030 г. составит 275-311 млн. тонн в год, в том числе моторного топлива – 188 млн. тонн [2]. В стратегии предусмотрено, что цена на нефть марки Urals в ценах 2009 г. в среднем за рассматриваемый период составит 70-80 долл. за баррель. Наряду с развитием европейского рынка в стратегии предусмотрено существенное развитие восточного вектора энергетики. К 2030 г. доля восточного направления в экспорте нефти из РФ может быть увеличена до 20-25 % против нынешних 6 %, а в экспорте газа – с нулевого уровня до 20 % [1].

По данным Министерства энергетики США, Россия располагает 8,1 млрд. т запасов нефти, а по российским данным этот показатель составляет 12,1-14,7 млрд. т [3].

В 2008 году добыча нефти в РФ составила 488 млн. тонн. В 2009 году Минэкономразвития прогнозировало, что добыча нефти в России снизится по сравнению с прошлым годом на 1,1 % – до 482 миллионов тонн [2], однако, в 2009 году Россия увеличила добычу нефти на 1,25 процента и довела её до 494,228 миллиона тонн [4].

По официальным данным Правительства РФ, Россия планирует добыть в 2010 году 495 млн. тонн нефти [5].

В 2009 г. состоялся запуск новых нефтяных месторождений, которые разрабатывали давно – Ванкорского «Роснефти», Южно-Хыльчуюского «Лукойла», Верхнечонского и Уватского проектов ТНК-ВР. В 2010 г. к вводу в России запланировано лишь одно относительно значимое месторождение – месторождение Юрия Корчагина на Каспии, эксплуатируемое «Лукойлом». Это значит, что уже в 2010 г. потенциал кратковременного роста добычи нефти будет исчерпан, и добыча начнет падать.

Для наполнения восточных трубопроводов России потребуется освоение нефтегазового потенциала Восточной Сибири и Дальнего Востока с учетом выхода российской нефти и газа на рынки стран АТР. Таким образом, экспортный потенциал российской энергетики будет во многом прирастать Восточной Сибирью и Дальним Востоком.

Как показывают исследования, в Восточной Сибири (включая Республику Саха) и на Дальнем Востоке сосредоточено свыше 54 трлн. куб. м, или около 21 % начальных суммарных ресурсов газа России, разведанные запасы макрорегиона – 4,9 трлн. куб. м (10 %). Ресурсы конденсата в данных регионах составляют около 3,3 млрд. т, разведанные запасы – 220 млн. т, степень разведанности – 6,3 и 7,9 % соответственно. Разведанные запасы нефти превышают здесь 1,2 млрд. тонн [6].

При благоприятных маркетинговых и инвестиционных условиях суммарная добыча газа в процессе разработки как газовых, так и нефтяных месторождений в Восточной Сибири (включая Республику Саха) и на Дальнем Востоке может составить к 2015 г. до 55 млрд. куб. м, к 2020 г. – до 158 млрд. куб. м, а к 2030 г. – превысить 230 млрд. куб. м. Добыча конденсата, связанная преимущественно с разработкой газовых месторождений, может составить в 2015 г. до 3 млн. т, в 2020 г. – до 10 млн. т, а в 2030 г. – до 11,8 млн. т [6]. Часть извлекаемого из недр конденсата будет совместно с нефтью поставляться по трубопроводам на внутренний рынок и на экспорт. Другая часть будет использоваться для нужд нефтехимии как на существующих, так и на проектируемых ГПЗ и НХК в Нижней Пойме, Саянске, Хабаровске; НПЗ в Хабаровске; НПЗ и НХК во Владивостоке и т.д.

Добыча нефти в Восточной Сибири (включая Ванкоро-Сузунскую зону) и на Дальнем Востоке может возрасти к 2015 г. до 75 млн. т, к 2020 г. – до 95 млн. т, а к 2030 г. – до 112 млн. т.

В этом регионе также необходимо будет строить нефтехимические и нефтеперерабатывающие заводы, чтобы поставлять в Китай, Индию, Южную Корею и Японию продукцию более глубокой переработки с высокой добавленной стоимостью. Таким образом, Россия сможет закрепиться на перспективном и быстрорастущем рынке стран АТР, учитываются также и растущие потребности в энергоносителях российского Дальнего Востока.

Нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО) станет основным инфраструктурным проектом, который даст мощный стимул для более интенсивного освоения региона. Запуск нефтепровода придаст дополнительное ускорение экономическому развитию России в целом. Помимо нефтегазовых месторождений Восточная Сибирь обладает огромными запасами других энергоресурсов. Регион Восточной Сибири сегодня можно отнести к малоизученным, поэтому он считается наиболее перспективным в плане открытия новых месторождений. В Восточной Сибири выявлено более тысячи перспективных нефтегазовых структур [7].

Создание нефтепровода ВСТО решает задачу ввода в эксплуатацию восточносибирских месторождений нефти, а также диверсификации российского нефтяного экспорта за счёт существенного расширения присутствия на рынках АТР. Речь идёт не только об экспорте сырой нефти, но и ее переработке. Важным представляется не только наращивание промышленной добычи углеводородов и развитие экспортных схем их транспор-

тировки, но и использование извлечённого из недр сырья в российском секторе downstream. В первую очередь это имеет особое значение для дальнейшего увеличения мощностей нефтеперерабатывающих активов. По мнению экспертов, эффективность НПЗ возрастает в районах, максимально приближённых к конечным экспортным пунктам поставки нефтепродуктов, что явно соответствует географическому положению регионов Дальнего Востока [8]. Кроме того, высококачественная низкосернистая сахалинская нефть является достаточно простой в переработке.

При создании ВСТО намечено поэтапное увеличение транспортных мощностей по цепочке 15-30-50-80 млн. тонн в год, появляющихся на каждом этапе реализации проекта ВСТО. Это соответствует шагам по вводу ВСТО-1, подключению ответвления на Китай (Сковородино-Мохэ-Дацин), вводу ВСТО-2 и, далее – максимальному расширению мощности нефтепровода.

Необходимо отметить, что к настоящему времени 22 месторождения Восточной Сибири освобождены от экспортных пошлин [2] и нефтяники получили дополнительный стимул для более активной работы в этом сложном регионе России. Талаканское и Верхнечонское месторождения в 2010 г. должны выдать около 7 млн. тонн нефти, порядка 12-13 млн. тонн может дать Ванкорское месторождение [9]. То есть, практически весь необходимый объем будет приходиться уже на долю Восточной Сибири и Ванкора. Поэтому перспектива наполнения нового нефтепровода ВСТО есть.

Пока проблема заключается в том, что для обеспечения загрузки на уровне 30 млн. тонн в год только восточносибирских месторождений недостаточно, они могут дать лишь 21-22 млн. тонн, причём не ранее 2011 г. и при сохранении таможенных льгот для восточносибирской нефти [10]. Поэтому не исключено, что частично будут задействованы западносибирские поставки нефти. Пока на 2010 г. запланированный объём прокачки по ВСТО составляет 15 млн. тонн, что может быть обеспечено без Западной Сибири – за счёт Ванкора, Талакана и Верхней Чоны.

Полная мощность ВСТО составляет 80 млн. тонн. Из этого объёма 15 млн. тонн сразу уйдет на китайское ответвление, 15 млн. тонн распределяются между НПЗ в Комсомольске-на-Амуре и Хабаровске и 30 млн. тонн остаются на экспорт через порт «Козьмино» (15 млн. тонн в год на первом и 30 млн. тонн в год на втором этапе). На 20 млн. тонн для переработки претендует «Роснефть», которая заявляет о готовности к строительству НПЗ в районе мыса Елизарова (этот проект только предстоит реализовать) [10].

Список литературы:

1. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.inreen.org/node/89.

2. Добыча нефти в РФ к 2030 году составит 530-535 млн. тонн [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.kredit-msk.ru/ekonom/1827-dobycha-nefti-v-rf-k-2030-godu-sostavit-530-535.html.

3. Блохин А., Петров М., Салихов Р. Нефти на триста лет // Нефть России. – 2008. – № 11.

4. В 2009 году РФ добыла больше нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ru.reuters.com/article/businessNews/idRUMSE60A0AR 20100111.

5.Добыча нефти в России в 2010 году составит 500 млн. т [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.infox.ru/authority/state/2010/02/01/ Dobyycha_nyefti_v_Ro.phtml.

6. Коржубаев А., Филимонова И., Эдер Л. Движение на восток продолжается // Нефть России. – 2010. – № 2.

7. Шток А. АТР: новый рынок для российской нефти [Электронный ресурс] // Экспертный портал Восточный нефтепровод. – Режим доступа: www.vstoneft.ru/analit.php?number=146.

8. Стефаненко С. Близкие перспективы дальнего края // Нефть России. – 2009. – № 10.

9. Глава «Транснефти» Николай Токарев о ее новых проектах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.transneft.ru/news/newsitem/?id =9199 &category=3840.

10. Александров Д. ИГ «Универ-капитал». ВСТО и российская нефть в АТР [Электронный ресурс]// Экспертный портал Восточный нефтепровод. – Режим доступа: www.vstoneft.ru.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

© Петрищенко Н.М.[♣]

Московский государственный университет
приборостроения и информатики, г. Москва

В статье рассматриваются интеграционные процессы в мировой экономике на современном этапе. В частности, особенности основных форм интеграционных объединений, предпосылки интеграции и экономического регионализма, цели интеграционных объединений.

В современных условиях ни одна из стран не может эффективно развиваться в стороне от мирохозяйственных отношений. Состояние национальной экономики все больше определяется не только внутренним потенциалом, но и степенью участия в международном разделении труда, общемировым характером научно-технического прогресса.

♣ Доцент кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук, доцент.

Интернационализация хозяйственной жизни в начале XXI века стала ведущим направлением развития современного мирового хозяйства. Одна из основных тенденций глобальной интернационализации мирового хозяйства как результата развития международного разделения труда и международной кооперации производства проявляется в образовании обширных зон влияния группы наиболее развитых стран.

Экономическая интеграция, в свою очередь, создает условия для ускорения интернационализации производства стран – участниц этого процесса, выравнивания их основных социально-экономических параметров. На экономическую интеграцию существенным образом влияют два фактора, о которых говорилось выше: научно-технический прогресс и транснациональные корпорации.

Итак, международная экономическая интеграция – это процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах [2, 4]. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных хозяйствующих субъектов близлежащих стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Как показывает опыт осуществления интеграционных процессов, выделяется несколько форм экономической интеграции [3].

Самая простая форма интеграционного объединения – зона свободной торговли, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и, прежде всего таможенные пошлины. Таможенный союз предполагает, наряду с функционированием зоны свободной торговли, установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. Таможенный союз дополняется платежным союзом, позволяющим обеспечивать взаимную конвертируемость валют

Более сложной формой интеграции выступает общий рынок, обеспечивающий его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики. Высшей формой межгосударственной экономической интеграции является экономический и валютный союз, совмещающий все указанные формы интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Понятно, что конкретные формы экономического взаимодействия зависят от уровня хозяйственного развития стран-участниц. Специфические черты хозяйства стран-участниц процесса влияют соответственно на ха-

рактер и движущие силы интеграции. Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон.

Во-первых, интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к разного рода ресурсам: финансовым, материальным, трудовым, к новейшим технологиям в масштабах всего региона, а также позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки.

Во-вторых, экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

В-третьих, интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, такие, как выравнивание условий развития отсталых районов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения.

Интеграционные процессы приводят к развитию экономического регионализма, в результате которого отдельные группы стран создают между собой более благоприятные условия для торговли и межрегионального обмена факторами производства. К основным предпосылкам интеграции и экономического регионализма следует отнести [1]:

- близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран. За редким исключением межгосударственная интеграция развивается либо между индустриальными странами, либо между развивающимися странами. Даже в рамках индустриальных и в рамках развивающихся стран интеграционные процессы идут наиболее активно между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне развития;
- общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества;
- «эффект домино». После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают определенные трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Поэтому неприсоединившиеся страны высказывают заинтересованность в подключении к интеграционным процессам просто из-за опасения остаться за его пределами.

Интеграционные объединения, возникающие и развивающиеся в современной мировой экономике, ставят перед собой следующие цели, идентифицируемые в рамках теории международной экономики:

- использование преимуществ экономики масштаба. Обеспечить расширение размеров рынка, сокращение трансакционных издержек и извлечение других преимуществ на основе теории экономики масштаба. Это, в свою очередь, позволит привлечь прямые иностранные инвестиции, которые с большей охотой идут на рынки значительных размеров;
- создание благоприятной внешнеполитической среды. Важнейшей целью большинства интеграционных объединений является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной и других неэкономических областях. Страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, создавая интеграционные объединения, ясно ставили перед собой эту задачу;
- решение задач торговой политики. Региональная интеграция нередко рассматривается как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних торговых переговоров в ВТО. Более того, региональные блоки позволяют создать более стабильную и предсказуемую среду для взаимной торговли, чем многосторонние торговые переговоры, интересы участников которых очень разнятся.

Существующий обширный арсенал государственного регулирования позволяет странам оказывать активное воздействие как на формирование структуры и направлений развития собственных мирохозяйственных связей, так и на мирохозяйственные связи других стран. В современных условиях глобальная конкуренция ведется уже не столько между странами, сколько между транснациональными воспроизводственными системами. Они формируют ядро мировой экономической системы, концентрирующее интеллектуальный, научно-технический и финансовый потенциалы. ТНК, связанные с ядром мировой экономической системы, контролируют более половины оборота мировой торговли и финансов, наиболее прибыльные отрасли экономики разных стран. Многие транснациональные корпорации превосходят по экономическому обороту крупные страны, подчиняют своему влиянию правительства, решающим образом воздействуют на формирование международного права и на работу международных институтов.

Список литературы:

1. Гапоненко В.Ф., Яковенко Е. Г. Мировое хозяйство. Инструментарий измерения и регулирования последствий интеграции. – М.: ЭЛИТ, 2008.

2. Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации. – М: Высшая школа, 2008.

3. Иноземцев В.Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. Авторский сборник. – М.: Экономика, 2003.

4. Международная экономическая интеграция / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Экономистъ, 2006.

Секция 4

МЕНЕДЖМЕНТ

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОМЫШЛЕННОМ ХОЛДИНГЕ

© Бабенко Н.И.[♣]
Южный институт менеджмента, г. Краснодар

В статье автором обоснована необходимость интегрированного подхода к управлению рисками в российских промышленных холдингах, предложен алгоритм построения интегрированной системы управления рисками.

В рыночных условиях компании неизбежно сталкиваются с неординарными ситуациями, с незапланированными или непредвиденными событиями, на которые необходимо адекватно реагировать, чтобы не понести убытки. Успех в конкурентной борьбе связан с принятием компанией новых рисков, что повышает требования к качеству управления. Принимая решение, предприниматель обычно пытается просчитать ту степень риска, которая может повлиять на конечный результат Умение вовремя определить риск, минимизировать его – важная задача. Поэтому эффективное руководство предпринимательской структурой в нынешних условиях невозможно без специальных методов анализа, базирующихся на теории и практике управления риском.

Многоаспектность такого явления, как риск, обуславливает существование большого количества трактовок данного понятия. В экономической нет единого определения категории «риск». Автор предлагает определение риска применительно к промышленным холдингам, которое наиболее полно и точно отражает это понятие: «под инвестиционным риском понимается вероятность отклонения от запланированной цели, выражающаяся в снижения доходности инвестиционного портфеля в результате реализации инвестиционной программы, вследствие воздействия неблагоприятных факторов внутренней и внешней среды».

Независимо от причин возникновения экономического риска естественным является желание каждого хозяйствующего субъекта уменьшить возможные потери, связанные с реализацией данного риска. Это осуществляется принятием управленческих решений, в ходе выполнения которых и происходит управление риском, называемое также риск-менеджментом.

Комплексное управление рисками как отдельное направление исследования возникло в 90-х годах XX в. Именно в это время промышленные компании осознали необходимость внедрения объединенной системы управления рисками. При этом оказалось что, несмотря на десятилетия разви-

[♣] Аспирант кафедры Финансы, денежное обращение и кредит.

тия теоретической и методической базы, промышленные холдинги не имеют решений, годных для внедрения в повседневную деятельность, а консультанты, разрабатывающие и активно использующие риск-методики, далеко не всегда в состоянии приспособить их под нужды компании-заказчика. В связи с этим на сегодняшний день все еще остро стоит проблема разработки концепции управления рисками для промышленных холдингов, которая включала бы уже существующие наработки и учитывала особенности промышленных холдингов. При решении задачи управления рисками необходимо в первую очередь интегрировать элементы теории рисков в хозяйственные процессы предприятия.

Координацию внутренних управленческих процессов, внешней и внутренней среды компании осуществляет контроллин г. В идеале контроллинг находит точки соприкосновения между функциональными составляющими менеджмента, создавая единую систему управления, а при изменениях внешней среды адаптирует систему под новые требования.

Рассматривая контроллинг как систему управления, ориентированную на повышение эффективности работы предприятия, сформулируем определение контроллинга рисков холдинга. Контроллинг рисков – это процесс, состоящий в обеспечении определенного для данного холдинга соотношения между потенциальными возможностями достижения целей и угрозами негативных отклонений в результате реализации рисковых событий.

Учитывая зарубежные стандарты в области риск-менеджмента, выделим этапы контроллинга рисков:

1. определение целевого уровня рисков;
2. идентификация и анализ рисков предприятия;
3. оценка уровня риска;
4. реализация мероприятий в отношении рисков;
5. контроль выполнения запланированных мероприятий;
6. учет и мониторинг [2].

Однако попытки внедрения и функционирования систем управления рисками в промышленных холдингах показали, что одной из первых проблем, с которой сталкиваются практикующие специалисты, является нечеткое понимание места и роли системы управления рисками в общей системе управления компанией. Таким образом, на наш взгляд, эффективный контроллинг рисков должен начинаться с определения целей и постановки задач риск-менеджмента. Цели и задачи управления рисками могут варьироваться в зависимости от компании, но должны быть четко определены до того, как начнется процесс построения системы. В процессе осуществления этого этапа должны быть получены ответы на следующие вопросы:

1. цель, которую компания хочет достигнуть, построив систему управления рисками;
2. горизонт управления рисками;

3. ресурсы, необходимые для создания системы контроллинга рисков.

Вторым этапом построения системы контроллинга рисков является корректировка миссии организации, на основании которой собственники и руководство определяют стратегические цели деятельности. Одновременно с постановкой целей компании собственники устанавливают уровень риска, на который они готовы пойти для достижения желаемых целевых показателей, то есть формулируют склонность компании к риску. Склонность компании к риску может формулироваться качественно на стратегическом уровне управления и количественно (через некоторый набор показателей) на оперативном уровне.

Качественно склонность к риску может быть определена по-разному: от формулировки в виде миссии компании, концептуально выражающей отношение к риску (высокий, средний, низкий), до перечисления желательных или нежелательных видов деятельности. Склонность к риску может определять отношение предприятия к основным видам риска, наиболее значимые риски и принципы управления. В рамках склонности предприятия к риску может формулироваться также отношение компании к уровню вариации целевых показателей. Качественно определенная на стратегическом уровне склонность предприятия к риску должна быть переведена в целевые количественные показатели уровня риска.

После определения миссии и целей компании с учетом фактора риска происходит позиционирование системы контроллинга рисков внутри организации. При этом должно быть определено, какая организационная форма управления рисками наиболее приемлема для компании и кто в компании будет пользоваться системой.

Система риск-менеджмента должна пронизывать всю компанию. В нее должны быть вовлечены сотрудники разного ранга и из разных направлений деятельности компании. В холдингах целесообразно создавать отдельные подразделения по управлению рисками. В результате осуществления данного этапа в компании должны быть определены процедуры управления рисками – практические инструменты для работы экспертов в области управления рисками, а также системы, используемые в процессе анализа и оценки рисков.

Третьим этапом осуществления системы контроллинга рисков в холдинге является идентификация и анализ рисков. Данный этап предполагает выявление, описание и анализ рисков, присущих данному холдингу.

Алгоритм этапа:

1. сбор информации о риске;
2. события, которые могут негативно повлиять на достижение целей холдинга;
3. условия, способствующие наступлению рисковых событий;
4. возможные сценарии возникновения рисковых событий;

5. формирование дерева (карты) рисков;
6. позиционирование рисков внутри компании.

Четвертым этапом внедрения системы контроллинга рисков в холдинге является оценка рисков. Этот этап должен состоять из подэтапов:

1. определение объектов оценки риска – определяется риск холдинга в целом или риск холдинга складывается как сумма каждого бизнеса;
2. количественное определение целевого уровня каждого вида риска;
3. измерение уровня риска объекта оценки;
4. оценка величины необходимых расходов на восстановление после понесения потерь.

Все используемые методики оценки рисков можно разбить на три категории [3]:

1. статистические: базируются на анализе массивов статистических данных и моделировании и моделировании с использованием методов математической статистики и теории вероятностей;
2. аналитические: базируются на сборе и объективном анализе информации и принятии решений исходя из комплексного анализа как количественных, так и качественных показателей;
3. экспертные: основываются на субъективном анализе количественных и качественных показателей с использованием методологий ранжирования и сравнительных оценок.

Пятым этапом построения системы контроллинга рисков является реализация мероприятий в отношении рисков.

Данный этап состоит из ряда процессов.

Анализ возможных действий относительно риска: уклонение от риска – отказ от данной деятельности, бизнес-процесса, операции, принятия решений, характеризующихся высоким риском; сокращение риска – применяется в случаях, когда уровень риска находится на приемлемом для компании уровне, а воздействие на этот риск невозможно или экономически неэффективно, суть метода состоит в снижении вероятности или величины ожидаемых потерь; частичная или полная передача риска третьим лицам в случаях, когда воздействие на него со стороны компании невозможно или экономически неоправданно, а уровень риска превышает допустимый для компании уровень, осуществляется при помощи страхования, через механизм хеджирования, путем контрактных оговорок и аутсорсинга; принятие риска – никаких действий в отношении риска не осуществляется.

Оценка эффективности возможных действий относительно риска, разработка ситуационных сценариев реагирования на симптомы и материализацию рисков.

Мероприятия по сокращению риска требуют дополнительных затрат ресурсов. На данном этапе определяется эффективность этих мероприя-

тий, то есть результат от снижения риска соотносится со стоимостью этих мероприятий. Однако анализируется потенциальная возможность достижения целевых показателей по экономической прибыли и при заданном целевом уровне риска.

Подготовка и реализация конкретного плана мероприятий по сокращению рисков. Мероприятия по сокращению рисков могут быть единовременными или требующими постоянного выполнения.

Завершающим этапом процесса управления рисками является *построение системы мониторинга эффективности управления и корректировка политики и процедур по результатам мониторинга*. На данном этапе необходимо обеспечить контроль над выполнением плана мероприятий. В большей степени это касается не единовременных, а постоянных мероприятий, которые должны осуществляться непрерывно и тем самым снижать уровень риска компании.

Система учета и мониторинга включает в себя два основных элемента. Мониторинг факторов риска компании. Многие факторы подвержены изменениям. В этой связи необходимо регулярно проводить процедуру их оценки в рамках расчетной модели риска и в случае необходимости корректировать или проводить новые мероприятия по управлению уровнем риска.

Мониторинг рисковых событий, произошедших в компании. Мониторинг внутренних событий требует развитой аналитики учетных событий. По результатам мониторинга проводится оценка эффективности системы контроллинга рисков с точки зрения достижения поставленных целей, накопление и анализ опыта управления риском. Информация об управлении рисками должна распространяться среди всех участников процесса и быть доступной как для внешних, так и для внутренних пользователей.

Риск всегда связан с будущим, которое нельзя предсказать даже с помощью самых сложных математических моделей. Однако использование инструментов риск-менеджмента и идеологии контроллинга позволяет принимать более обоснованные решения и снизить уровень неопределенности в бизнесе. Управление рисками в компании предприятии может стать не только защитником, но и производителем прибавочной стоимости или даже новым центром прибыли.

Список литературы:

1. Jaeger A., Caspari M. Richtlinie zum Risikomenegement. – Degussa, 2001.

2. Енгалычев О.В. Контроллинг рисков в деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. my-ikt.ru.

3. Литвиненко Н.П. Место и роль управления рисками в системе управления компанией. – М.: Макс-Пресс, 2003.

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

© Преображенский А.П.[♣], Петращук Г.И.[♦], Болучевская О.А.[♥], Шишкина Ю.М.[♠]

Воронежский институт высоких технологий, г. Воронеж

В работе рассматриваются некоторые особенности ведения деловых переговоров.

При проведении различных сделок необходимо быть осторожным. К сожалению, в современном бизнесе очень распространен обман. Чаще всего это происходит потому, что мы наивно полагаем, что человек, с которым мы вступаем в товарно-денежные отношения, непременно поступит так же честно, как мы сами повели бы себя на его месте. В связи с этим необходимо уметь распознавать ложь. Здесь нам на помощь приходит психология лжи [1, 2].

Анализ показывает, что лжеца можно распознать, даже если он пытается скрыть свою ложь. Подсознание нельзя обмануть. Во время обмана наше подсознание выбрасывает истинную информацию, которая проявляется в различных микродвижениях, противоречащих сказанным словам.

Обладая большим опытом аппаратных интриг, во время делового разговора опытные переговорщики легко придают лицу необходимое выражение и вносят нужные модуляции в свой голос. При общении с этим типом бизнесменов можно заметить, что довольно трудно определить их ложь, а во многих случаях даже невозможно. Но даже же и у них есть некоторые случайные, произвольные микродвижения, выдающие обман [3].

Дело в том, что сознательно контролировать свое поведение не может ни один человек. Исключение составляют только гениальные актеры, умеющие полностью «входить в образ» и патологические вруны-психопаты, искренне верящие в свою ложь.

В процессе обнаружения обмана очень информативны жесты, связанные с приближением рук к лицу. Они всегда должны настораживать: видимо у вашего собеседника на уме что-то нехорошее. Чаще всего это явное преувеличение действительного факта или явная неправда [4].

Экман Пол, крупнейший специалист по психологии лжи, утверждает, что отсутствие признаков обмана еще не является доказательством правды; некоторые лжецы не допускают никаких промахов. Но и наличие признаков обмана еще не свидетельствуют о лжи – эти признаки могут быть всего лишь индивидуальными особенностями человека, его типичным поведением [5].

[♣] Доцент кафедры Инновационных систем информатизации и безопасности, кандидат физико-математических наук, доцент.

[♦] Студент.

[♥] Студент.

[♠] Студент.

Список литературы:

1. Знаков В.В. Почему лгут американцы и русские: размышления российского психолога над книгой Пола Экмана / В.В. Знаков // Вопросы психологии. – № 2. – С. 95.

2. www.community.livejournal.com/ru_pelevin.

3. www.malib.ru/bulgakov_master/15/11.

4. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (психологи манипулирования) / В.П. Шейнов. – М.: ООО «Издательство АСТ»; Мн.: Харвест, 2001. – 848 с. – (Библиотека практической психологии).

5.Экман П. Психология лжи / П. Экман. – СПб.: Питер, 2010.

РАЗМЫШЛЕНИЯ О ТОМ, КТО ЕСТЬ МЕНЕДЖЕР? *ИЛИ* ЛИНЕЙНЫЙ МЕНЕДЖЕР, ОФИС-МЕНЕДЖЕР, УПРАВЛЯЮЩИЙ ВООБЩЕ: СХОДСТВА И ОТЛИЧИЯ

© Склярова Е.Е.[♣]

Воронежский государственный промышленно-экономический колледж, г. Воронеж

В статье рассматривается история происхождения слова «менеджер», дается понятие менеджера как представителя определенного вида деятельности, приводятся виды менеджеров, встречающихся на практике. Рассматриваются уровни управления в организации, что позволяет уточнить, какие функции выполняет управленец каждого из этих уровней. Дается сравнительная характеристика представителей всех уровней управления: функции, обязанности, круг решаемых задач, требования, предъявляемые к менеджерам того или иного уровня управления.

В последнее время среди абитуриентов возрос интерес к гуманитарным профессиям. Среди них есть и профессия менеджера. Зачастую бывшие школьники поступают на эту специальность, не понимая сути этой профессии, а только потому, что это модно, сулит высокой зарплатой и газетные объявления просто пестрят: всем требуется менеджер! И неправильность этого выбора является результатом не только того, что среди выпускников школ не проводят профессиональной ориентации или проводят ее не верно, ограничиваясь лишь небольшим тестом на определение склонностей школьников. В этом виноваты и СМИ, и сами работодатели. Слово «менеджер» за последние годы стало очень популярным среди ра-

[♣] Преподаватель специальных дисциплин, аспирант Международного института компьютерных технологий.

ботодателей. Вернее даже модным. Это привело к тому, что «менеджера» вставляют везде, где только можно, а чаще нельзя. Каких только «менеджеров» не бывает. При этом люди, которые «сочиняют» (а по другому это не назовешь) названия должностей, даже не задумываются над тем, насколько точно это название будет отражать содержание и функции, выполняемые в этой должности. Из этого можно заключить, что большинство просто не понимают значения этого слова. Поэтому пора разобраться, кто есть кто и расставить все точки над «i». Что и попробуем сделать.

Прежде чем рассмотреть тот или иной вид менеджер, упомянутых в названии данной статьи, и установить их сходства и различия между ними следует определиться с тем, что следует понимать под словом «менеджер».

Единственное, что может понять человек далекий от этой сферы деятельности, так это то, что слово «менеджер» имеет иностранное происхождение. Если быть более точным, то менеджер пришел к нам из английского языка. Интересно, какой смысл вкладывали в это слово англичане? Чтобы понять это, следует обратиться к истории. Причем не только к истории развития мира (хотя и этот момент затронем), а обратимся к истории появления слова, к истории его происхождения (все мы прекрасно знаем, что языки, с помощью которых мы общаемся и взаимодействуем, не стоят на месте и со временем видоизменяются вместе и нами, иногда даже до неузнаваемости).

Итак, слово «менеджер» происходит от англ. manager (управлять) – чаще всего его переводят как управляющий. А управляющий – это тот, кто осуществляет процесс управления. А что же тогда представляет собой процесс управления? Управление тождественно понятию менеджмент. И опять-таки слово менеджмент пришло к нам из английского языка – management, – где изначально «искусство объезжать (держать в руках) лошадей». В свою очередь оно восходит к латинскому слову «manus» (что означает «рука»). Сегодня смысл этого понятия трансформировался и наиболее точно может быть переведен на русский язык термином «руководство» [3, 8].

Жизнь менеджменту дала промышленная революция XVIII-X1X вв., послужившая толчком к образованию крупных предприятий с сотнями и тысячами рабочих. Их владельцы уже не могли квалифицированно руководить разросшимся «хозяйством» и вынуждены были нанимать для этого профессиональных управляющих – менеджеров. Это было вполне естественно. Ведь собственники были, прежде всего, предпринимателями. В их задачу входило создание фирмы, определение основных направлений ее деятельности и развития, обеспечение необходимыми ресурсами. Для этого нужны были особые свойства характера: активность, смелость, напористость, изобретательность, творческий подход, независимость и т.п. Однако для повседневной работы по управлению действующим предприятием они не годились. Здесь требовалось иное, что у самых талантливых предпринимателей обычно отсутствовало: методичность, пунктуальность, ак-

куратность, исполнительность, общительность, высокая личная дисциплина. Именно такими чертами и обладают в отличие от предпринимателей менеджеры. Их группы получили название «менеджмент» («руководство»). Таким образом, менеджментом называется и деятельность по управлению, и те, кто ее осуществляет. Такая же ситуация имеет место и в русском языке относительно термина «руководство». Им обозначаются и процесс управления, и те, кого «пяте называть начальством» [3, 8].

Теперь мы знаем историю слово «менеджер» и самое время подумать над тем, кто же такой менеджер как представитель определенного вида деятельности? Какие функции он выполняет, и кто может выполнять обязанности менеджера?

Менеджер – это наемные работник, занятый профессиональной организаторской деятельностью в органах управления предприятия, наделенный определенными полномочиями.

Менеджер – наемный управляющий компанией, фирмой, банком, структурными подразделениями, направлением, обладающий в пределах своей компетенции исполнительной властью.

Менеджер – это член организации, осуществляющий управленческую деятельность и решающий управленческие задачи.

Если конкретизировать эти понятия, то менеджер – это руководитель или управляющий, отвечающий за определенное направление деятельности предприятия (например, менеджер по персоналу, менеджер по связям с общественностью, инвестиционный менеджер, финансовый менеджер, риск-менеджер, бренд-менеджер, экаутинг-менеджер, менеджер по продажам), управляющий проектом (менеджер проекта) или целой компанией (топ-менеджер).

Как видим, существует множество видов менеджера. Но не все менеджеры играют одинаковую роль в организации, а задачи, решаемые различными менеджерами далеко не одинаковы и функции, выполняемые отдельными менеджерами, тоже не идентичны. Поэтому не все менеджеры занимают одинаковую позицию в организации. Это связано с тем, что в организации существует иерархия, с тем, что в организации выполняются различные функции, и, наконец, с тем, что существуют различные виды управленческой деятельности.

В соответствии с этой иерархией в организации выделяют три уровня управления: – высший; – средний; – низший или первичный.

Этот факт можно проиллюстрировать пирамидой Парсонс, представленной на рис. 1 [8].

Рассмотрим уровни управления подробнее. Это поможет выяснить, кто и какие функции выполняет.

Представителями *низшего (первичного) уровня управления* являются мастера, старшие мастера, руководители малых групп, младшие начальники. Задачи, которые они выполняют, и особенности их работы приведены в табл. 1.

Рис. 1. Пирамида Парсонса [8]

Управленцы этого уровня являются яркими представителями *линейного менеджера (line manager)*. В бизнес-словаре этот термин имеет двойную трактовку [1]:

1. менеджер из любой группы, которая фактически занята в производстве продукта или услуги;
2. функциональный менеджер.

Хотя, как мне кажется, второе определение линейного менеджера несколько неуместно. *Линейные менеджеры* – это руководители первого уровня управления и все их усилия уходят на то, чтобы управлять непосредственными исполнителями, т.е. рабочими или специалистами [5]. К этим управленцам предъявляются определенные требования (рис. 2).

Что же касается *функционального менеджера*, то это ярко выраженные представители *среднего уровня управления*. К этому звену относятся широкий спектр управленцев, список которых приведен на рис. 1. Выделение менеджеров среднего звена связанно с горизонтальным характером разделения труда, в основе которого лежит функциональный принцип. Такие руководители отвечают за реализацию определенных функций управления, которые находят свое отражение в соответствующих сферах деятельности предприятия, и возглавляют те или иные функциональные подразделения, созданные с целью эффективного осуществления конкретной функции управления.

Задачи, которые выполняют такие управленцы, и требования к ним приведены на рис. 2. Основной характеристикой среднего уровня менеджмента является то, что он является информационно-аналитическим центром. С одной стороны, представители этого уровня анализируют то, что происходит на низовом уровне, с другой – дают информацию, которая может быть использована при стратегическом планировании, высшему руководству [8].

Представителями *высшего звена управления* являются президент компании, вице-президент, директор и его заместители.

Таблица 1

Сравнительная характеристика менеджеров различных уровней управления в организации

Уровень управления	Виды руководителей	Представители	Требования к руководителям	Решаемые задачи	Особенности работы
Высший	Топ-менеджмент	президент компании, вице-президент, директор и его заместители	гибкость в принятии решений; учет макросреды; способность предвидения; способность к новаторству; адаптация к переменам.	текущее и стратегическое планирование и управление	Высокий уровень ответственности за принимаемые решения – ошибки в управлении грозят огромными негативными последствиями для организации в целом.
Средний	Функциональные руководители	начальники цехов, начальники лабораторий, начальники отделов, менеджер по персоналу, по продажам, по связям с общественностью, инвестиционный, финансовый менеджер, риск-менеджер, бренд-менеджер, экаутинг-менеджер	владение различными методиками анализа с использованием компьютерных средств; знание научных методов управления и принятия решений; владение методами в области психологии управления; умение мотивировать труд.	координирование работы младших начальников; подготовка необходимой информации для высшего звена; представление решений высшего звена управления в виде конкретных заданий младшим начальникам; анализ и т.д.	отвечают за реализацию определенных функций управления и возглавляют те или иные функциональные подразделения.
Низший	Линейные руководители	мастера, старшие мастера, руководители малых групп, младшие начальники	умение ослаблять напряженность от решений высшего руководства; умение предотвращать конфликты; рациональное распределение заданий, закрепление ответственности за работниками; мотивация	распределение заданий, контроль за ходом их выполнения и ответственность за рациональное использование ресурсов	частая смена заданий (оперативная работа), короткие периоды выполнения текущих решений, и большими контактами с исполнителями, чем с начальством.

Это так называемый *топ-менеджмент*. К задачам топ-менеджеров относят текущее и стратегическое планирование и управление. Менеджеры высшего звена должны соответствовать специфическим требованиям (рис. 2).

Чтобы лучше понять, чем занимается высшее руководство, рассмотрим структуру затрат их времени [8], т.е. сколько по объему в процентах затрачивается времени на то или иной вид работ (рис. 3).

Рис. 2. Структура затрат времени менеджеров высшего звена

Итак, изучение уровней управления позволило четко разграничить, кто есть линейный менеджер, а кто есть управляющий вообще.

А кто же такой офис-менеджер? Почему он не отражен на ступенях пирамиды управления?

Если отталкиваться от английского «office», то перевод этого слова следующий: 1. а) пост, должность, служба; б) долг, обязанность, функция; 2. а) контора, канцелярия, офис; б) ведомство, министерство; управление; в) кабинет, служебное помещение, офис. С экономической точки зрения в словаре дается трактовка контора, канцелярия, а с точки зрения менеджмента должность, служба, пост. А сочетание *office-manager* переводится как администратор, офис-менеджер или как руководитель конторы [6].

В современном толковании офис-менеджер – это настоящий хозяин офиса (звучит гордо, не правда ли?), т.к. в его ведении все процессы, связанные с функционированием организации. В зависимости от величины компании и принятых там моделей управления и делопроизводства обязанности его могут быть различным. В большинстве случаев именно офис-менеджер регистрирует корреспонденцию, распределяет документацию по отделам, ведет учет звонков и обращений, следит за снабжением работников офиса всем необходимым, встречает посетителей, организовывает совещания и брифинги. Ему надо уметь обращаться с офисной техникой (телефоном, факсом, ксероксом), знать основы делопроизводства, компьютер на уровне пользователя, обладать чувством такта. Считается, что это профессия не требует специальных знаний [7]. Ничего не на-

поминает? Есть такая профессия с идентичными функциями – секретарь называется. Ведь за письма, звонки, встречи и совещания на протяжении многих лет отвечает именно он. А за снабжение других сотрудников офиса канцелярскими товарами отвечает начальник АХО. Стоит ли офис-менеджера в таком понимании приравнивать к типичным представителям управленцев? Думаю, что нет.

А вот если понимать офис-менеджера как работника офиса, в обязанности которого входит обеспечение работы офиса, включая руководство секретарями на телефоне и в приемной, водителями, курьерами, организацию и ведение делопроизводства, вызов специалистов для ремонта оргтехники, организацию и контроль закупки расходных материалов и пр. Такую трактовку дает электронный профессиональный переводчик, который давно зарекомендовал себя на рынке. В этом случае, офис-менеджер – это управленец. Причем управленец среднего звена – функциональный менеджер, в руках которого все информационные потоки предприятия. А это уже совсем другой уровень управления и ответственности. Такая должность будет требовать совершенной другой, более высокий уровень образования, чем должность секретаря. И это надо понимать и не перемешивать.

Такое непонимание в наше время встречается очень часто. Иногда модно увидеть парадоксальные сочетания. Например, чем занимается клинин-менеджер? Это что шеф по чистоте? Или топ-уборщица? Не проще и понятнее написать начальник АХО? А кто знает, чем занимается клиент-менеджер? Скорее всего, в его функции входит работа с клиентами, прием заказов, ведение базы данных по клиентам и пр. (важная должность в крупной организации). А на практике это простой агент, работающий на сетевой маркетинг, который «бегает» и предлагает всем подряд свой товар. Хотя руководство такими агентами должно входить в обязанности менеджера по работе с клиентами.

А если взять современный справочник должностных инструкций, то там можно найти только три должностных инструкции: для менеджера, для менеджера по персоналу и для менеджера по рекламе. Вот так и работаем.

Вообще, менеджер – это не тот, кто управляет каким-то механизмом или агрегатом. Менеджер – это профессия социальная, т.к. огромную роль в ней играет человеческий фактор (а в противном случае и водителя общественного автобуса можно считать bus-менеджером). Во-первых, менеджер любого уровня имеет дело с людьми – с подчиненными, с вышестоящими руководителями, с клиентами и т.д., – к каждому из них надо найти индивидуальный подход. Во-вторых, уровень профессионализма менеджера зависит от субъективных факторов: менеджер тоже человек, а значит, обладает определенным набором личностных черт, которые влияют на качество его работы, стиль управления и принятия решений. Ведь главная отличительная черта менеджера заключается в том, что он управляет людьми и процесса-

ми, возникающими при их взаимодействии. Если у менеджера нет подчиненных, деятельность которых он должен координировать для достижения целей фирмы, то это не менеджер. Это уже «генерал без армии». А руководить машинами может инженер (у него это даже лучше получится).

Таким образом, с полной ответственностью можно утверждать, что менеджеры являются ключевыми людьми в организации. В зависимости от уровня иерархии и функций, которые выполняют менеджеры, выделяют множество их видов. Это обуславливает различия менеджеров. Принадлежность к тому или иному уровню управления будет определять не только различия в решаемых задач, но и сложность выполняемой работы, и уровень ответственности за принятые решений. Так, чем выше иерархический статус менеджера, тем больше вероятность того, что неверно принятое решение может повлечь за собой более разрушительные последствия для предприятия и поставить его существование под угрозу. А это в свою очередь может вызвать серьезные социальные последствия. Поэтому к менеджерам разного звена управления предъявляются различные специфические требования. Однако, не зависимо от уровню управления, сложности решаемых проблем и разнообразия выполняемых функций, всех менеджеров объединяет, то что они являются сотрудниками организации, осуществляющие управленческую деятельность и решающие управленческие задачи, и их работа имеет социальный характер, потому что менеджер управляет людьми и процессами, возникающими при их взаимодействии.

Список литературы:

1. Бизнес словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.businessvoc.ru.

2. Веснин В.Р. Менеджмент в схемах и определениях [Текст] / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2008. – 120 с.

3. Веснин В.Р. Менеджмент персонала (для СПО) [Текст] / В.Р. Веснин. – М.: ТД «Элит-2000», 2002. – 304 с.

4. Глоссарий.ru: Менеджеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.glossariy.ru.

5. Линейные менеджеры – кто они? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.blitz. kiev.ua.

6. Менеджер (значения) [Электронный ресурс] // Википедия: электронная энциклопедия. – Режим доступа: www.ru.wikipedia.org.

7. Описание профессии. Офис-менеджер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ucheba.ru /profi/253.html.

8. Управление организацией [Текст] / Под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2007. – 360 с.

9. Управляющий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ru.wikipedia. org.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ МАКРО И МИКРООКРУЖЕНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ COCA-COLA HELLENIC BOTTLING COMPANY EURASIA

© Титова Е.Н.[♣]
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики, г. Москва

В ситуации мирового финансового кризиса тема анализа внешней среды становится еще более актуальной, требует постоянного внимания менеджеров компаний. Ведь только отслеживая и анализируя ее изменения, компания сможет приспособиться и выжить. Такой анализ помогает компаниям эффективно реагировать на изменения, корректировать собственную внешнюю стратегию, достигать поставленных целей, тем самым оставаться конкурентоспособными и развиваться в долгосрочной перспективе. В данной работе в качестве объекта исследования выступает организация Coca-Cola Hellenic Bottling Company, являющаяся одним из самых крупных ботлеров компании Coca-Cola в мире. А предметом исследования является как раз внешняя среда этой организации. Цели данной работы следующие: проанализировать внешнюю среду компании, на основе этого анализа дать компании рекомендации о наиболее рациональном и эффективном поведении в сложившейся ситуации. Основные задачи таковы: дать описание компании, ее основной деятельности, применить модели, использующиеся для анализа внешней среды, т.е. модель PEST-анализа и модель 5 сил Майкла Портера, на практике для анализа конкретной организации.

Компания The Coca-Cola Company, крупнейший в мире производитель и поставщик концентратов, сиропов и безалкогольных напитков, обычно действует по такой схеме, что непосредственным производством напитков из концентрата, их розливом и дистрибуцией занимается так называемый боттлер, предприятие-партнер. За право работать с компанией боттлеры платят роялти. А The Coca-Cola Company изготавливает и поставляет концентрат, занимается рекламной поддержкой собственных брендов [14]. Coca-Cola Hellenic является одним из крупнейших независимых боттлеров The Coca-Cola Company. В России она представлена компанией Coca-Cola Hellenic Bottling Company Eurasia, ведущим боттлером напитков Coca-Cola в Европе [14]. Головной офис HBC Eurasia располагается в Афинах, в Греции. В России она является собственником 14 заводов, имеет более 80 дистрибуционных центров в крупных городах. Организация производит и

[♣] Студент факультета Менеджмента.

продает в России сладкие безалкогольные газированные напитки: Coca-Cola, Coca-Cola Light, Sprite, Fanta, напиток «Фруктайм». Ассортимент не ограничивается только «газировками» и включает в себя еще холодный чай Nestea, серию газированных напитков Schweppes, соки BotaniQ, Nico, Biotime, Rich, Добрый, Ясли-сад, пюре Rich Fruit Mix и BotaniQ, энергетический напиток Burn, спортивный напиток Powerade, бутилированную питьевую воду BonAqua, минеральную воду Valser, квас «Кружка и бочка» [14].

Рис. 1. Тройка самых продаваемых продуктов в России [17]

В России выпускаются различные разновидности наиболее известного продукта компании – напитка Coca-Cola: это классическая Coca-Cola; диетическая, низкокалорийная Coca-Cola Light без сахара; Coca-Cola Vanilla со вкусом ванили и Coca-Cola Zero без кофеина. Товар продается в стеклянной упаковке емкостью 0,25 л, алюминиевых банках емкостью 0,33 л и пластиковых упаковках емкостью 0,5; 1; 1,5 и 2 литра. В качестве рассматриваемого в рамках данной работы товара был выбран сильногазированный безалкогольный напиток Coca-Cola Classic объемом 0,5 л в пластиковой упаковке. В России этот напиток входит в тройку наиболее продаваемых продуктов компании, как показано на рис. 1.

В состав «Кока-Колы» входит вода, сахар, диоксид углерода, краситель (сахарный колер), регулятор кислотности (ортофосфорная кислота), натуральные ароматизаторы, кофеин [17]. Формула напитка с точными пропорциями является коммерческой тайной компании. Однако, она не везде одинакова – заводам, которые разливают напиток, разрешено слегка изменять формулу в зависимости от особенностей местного сырья [17].

Таковы отличительные особенности продукта, относительно которого будет проанализирована внешняя среда компании Coca-Cola HBC Eurasia на территории России в период с начала 2008 года по конец 2009.

В начале в рамках данной работы будет проанализировано макроокружение организации Coca-Cola HBC Eurasia с помощью *PEST-анализа*. Анализ будет проделан на основе четырех факторов – экономических, законодательных и политических, социокультурных и технологических. В табл. 1 представлен краткий обзор всех факторов макроокружения, выявленных в результате PEST-анализа.

Таблица 1

Краткий обзор факторов, выделенных в результате PEST-анализа

Политические факторы:	*Экономические факторы:*
– Нет налоговых льгот на уплату НДС; – Производство регулируется ГОСТом; – Государство осуществляет мониторинг качества продукции; – Государственная поддержка российских производителей безалкогольных газированных напитков отсутствует; – Имеет место региональный протекционизм; – Существуют группы влияния за здоровый образ жизни; – Присутствует регулирование уровня конкуренции; – Политическая система в целом стабильна.	– Из-за кризиса ВВП уменьшился, но у гос. бюджета профицит; – Рост курса рубля к доллару должен был привлечь иностранные инвестиции; – Падение цен на нефть, уменьшение импорта, экспорта в среднем на 35 %; – Уменьшилась ставка рефинансирования, стали доступнее кредиты; – Замедлилась инфляция; – Увеличилась безработица, но также увеличилась и производительность труда; – Уменьшилась заработная плата, доходы и расходы населения → уменьшился и спрос; – Рынок безалкогольных напитков сократился; – Рынок сладких газированных напитков показал несильный рост
Социальные факторы:	*Технологические факторы:*
– Уменьшение населения страны; – Наибольшая плотность населения – в Европейской части России; – Популярность высшего образования растет; – В России пьют меньше «газировки», чем в Европе; – Основные потребители «газировок» – люди в возрасте 14-25 лет; – Самая популярная емкость для розлива газированных напитков – пластиковые ПЭТ бутылки емкостью 2 литра и более; – Сезонность – летом пьют больше «газировки» в небольших бутылках; – Переориентирование потребителей на более «полезные» напитки; – Стереотипы газированных напитков российских производителей, которые «такие как раньше».	– Технология производства также регулируется ГОСТами; – Чтобы избежать подделок, формулы напитков, торговые марки требуют патентования; – На производстве напитков из воды, добытой из источников, а не водопровода, часто акцентируется внимание потребителя; – Российские производители уменьшают себестоимость напитков за счет замены сахара при производстве на сахарозаменители; – Самый популярный способ упаковки – в пластиковые бутылки; – Летом некоторые производители сокращают свои линейки до 4-5 самых популярных напитков; – Зарубежным компаниям будет легче найти финансы для внедрения новой технологии – У компании Coca-Cola появился новый высокотехнологичный видео-автомат по продаже напитков.

Таким образом, на основе PEST-анализа можно сделать следующие выводы:

– российская развивающаяся экономика и политическая ситуация остаются привлекательными для бизнеса;
– присутствуют неплохие перспективы развития для компаний.

После перехода России к рыночной экономике последовал динамичный экономический рост, что и сделало тогда страну привлекательным для инвестиций рынком. Тогда многие компании опасались нестабильности политической системы и не спешили инвестировать свои средства в российскую экономику. Сейчас, несмотря на кризис и падение спроса, западные компании все равно вкладывают средства в развитие и поддержание бизнеса в России. Если говорить о сегменте безалкогольных газированных напитков, то в этом сегменте есть неосвоенный потенциал – ведь в России пока потребляют меньше «газировок», чем в Европе, что можно связать с национальными особенностями. Из-за роста популярности напитков, полезных для здоровья, данный рынок также страдает. Однако, по-мнению аналитиков, категория газированных напитков пока остается единственной способной конкурировать с бутилированной водой и соками.

Что же касается перспектив для развития рынка, то в России много квалифицированных специалистов, растет популярность высшего образования. Из-за влияния кризиса производительность работников увеличилась и у компаний появилась возможность переманить к себе более квалифицированных работников за меньшие деньги. К тому же отсутствует государственная поддержка российских производителей, что улучшает позицию западных.

Теперь в рамках данной работы будет проведен анализ микроокружения организации Coca-Cola HBC Eurasia с *помощью пятифакторной модели конкуренции Майкла Портера*, которую также иногда называют моделью 5 сил Майкла Портера. С помощью данной модели будет проведен анализ 5 факторов – угрозы появления новых конкурентов в отрасли, угрозы со стороны товаров или услуг-заменителей, степени влияния поставщиков, степени влияния потребителей и существующей конкуренции между участниками отрасли.

Проанализируем угрозу появления новых конкурентов. Невозможность для компаний-новичков экономии на масштабах производства отпугивает их. Новые конкуренты сразу же попадают в невыгодное положение. Ведь давно функционирующие на рынке компании имеют налаженные отношения с поставщиками, оптовыми сетями, ритейлерами, налаженное производство, запатентованные технологии. «Новичкам» будет трудно выйти на рынок и найти точки сбыта для своей продукции. К тому же у «новичков» отсутствует эффект обучаемости. Также следует учесть, что товары новых компаний должны соответствовать существующим на рынке по качеству. У компании Coca-Cola HBC Eurasia, например, все предприятия на территории России сертифицированы по международной сис-

теме ISO. Это сертификация добровольная, но часто очень трудоемкая. Такая международная сертификация создает конкурентные преимущества уже существующим компаниям. Также безалкогольные напитки подлежат обязательной сертификации в Госстандарте России. Нужно принять во внимание и тот факт, что у покупателей уже сформировались симпатии к существующим торговым маркам, будет трудно переманить покупателя к себе.

Таким образом, можно сделать вывод, что существуют достаточно высокие барьеры для входа на рынок, требуются довольно большие капиталовложения, существующие компании будут пытаться вытеснить новичков с рынка, а отрасль сама по себе уже занята компаниями-мировыми гигантами и по темпам роста вряд ли привлечет новых игроков. Более привлекательным сегментами рынка безалкогольных напитков являются «полезные для здоровья» напитки. А появление на данном рынке новых игроков маловероятно.

Теперь рассмотрим *угрозу со стороны товаров-заменителей*. Для сладких безалкогольных газированных напитков товарами заменителями являются другие безалкогольные напитки, такие как минеральная газированная или негазированная вода, сок, холодный чай, кофе, квас и т.д. В качестве фактора, влияющего на угрозу появления товаров-заменителей, можно выделить, например, популярность здорового образа жизни. Из-за обострения проблемы лишнего веса в России потребитель перестает покупать «газировки» как способствующие увеличению веса и вредные для здоровья из-за высокого содержания сахара и их калорийности [13]. К тому же повышается популярность традиционного русского напитка – кваса, который считается полезным для здоровья [13].

Потребитель, покупая безалкогольные напитки для удовлетворения собственной жажды, сравнивает их по качеству, дизайну, потребительским свойствам, цене. Товары-заменители «газировок» имеют достаточное количество на рынке, их цены не так значительно отличаются, их качество и дизайн соответствуют уровню «газировок», часто товары-заменители воспринимают как более «здоровые», а переход с одного напитка на другой не требует от потребителя значительных расходов. Получается, что угроза со стороны товаров-заменителей весьма значительна. Фирмы, производители газированных напитков, пытаются удержать потребителей рекламными компаниями, доказывающими безвредность их напитков и формирующими лояльность к бренду. Крупные организации тратят на это очень большую часть собственного бюджета. Компания Coca-Cola в 2007 году даже выпустила специальную брошюру, где потребителям доказывалась безвредность напитка. Но все же вероятность того, что потребителя переманят, остается достаточно высокой.

Рассмотрим *степень влияния поставщиков* на компанию Coca-Cola HBC Eurasia в отрасли. Организация является «независимым привилеги-

рованным партнером» The Coca-Cola Company, как сообщает официальный сайт компании. The Coca-Cola Company также является поставщиком концентрата для боттлера. Влияние такого поставщика на фирму, безусловно, большое, но это влияние двустороннее. Если Coca-Cola HBC Eurasia перестанет выпускать товары Coca-Cola, то последняя тоже понесет огромные убытки, ибо лишится крупного партнера и ей придется самой налаживать производство и дистрибуцию собственных напитков. Эти две организации представляют собой пример тенденции к построению прочных взаимовыгодных отношений между фирмами и их поставщиками.

Кроме того, поставщиками компании Coca-Cola HBC Eurasia являются поставщики другой необходимой продукции для производства напитков – сырья и материалов, таких как сахар, пластиковые бутылки, этикетки, пластиковые колпачки и т.п. Предложение продукции поставщиков на рынке нельзя назвать ограниченным, и компания при возникновении каких-то проблем может переключиться на другого поставщика, что, конечно, связано с некоторыми затратами. Но Coca-Cola HBC Eurasia стремится к налаживанию прочных взаимоотношений и в отношении этой категории поставщиков [15]. Так в 2008 году была учреждена специальная премия для поставщиков, которую они могут получить по результатам их ежегодной деятельности. Введение такой премии стимулирует поставщиков к повышению качества их деятельности и ориентированности на работу с Coca-Cola HBC. К тому же, премия дает им возможность укрепить собственные позиции рынке и репутацию надежного партнера [15].

Таким образом, влияние поставщиков на компанию, учитывая ее стремление к построению прочных взаимовыгодных отношений, можно оценить как умеренное.

Теперь перейдем к анализу *степени влияния потребителей*. Так как в рамках данной работы разбирается именно газированный напиток, разлитый в бутылки, а не концентрат, то потребителями в основном являются частные лица, а не коммерческие организации. Получается, что из-за большого количества покупателей и нерегулярности их покупок, их ценность для компании снижается. Из 98 % населения Земли, информированных о существовании «Кока-Колы», нетрудно будет найти покупателя или заменить потребителя, переключившегося на другой товар. Также учитывая размер аудитории потребителей, преданных бренду, вероятность переключения и необходимость для компании удерживать клиентов, степень влияния потребителей на деятельность компании можно охарактеризовать как умеренную.

Рассмотрим последний фактор модели Майкла Портера – *существующую конкуренцию между участниками отрасли*. Главным конкурентом компании Coca-Cola можно назвать ООО «Пепсико Холдингс» – совместное предприятие по розливу и дистрибуции напитков в России PepsiCo и ее крупнейшего боттлера – The Pepsi Bottling Group [16]. У компа-

нии 6 заводов в России, что означает, что производственные мощности меньше, чем у Coca-Cola, а выпускаемой газированной продукцией является Pepsi-Cola, Pepsi Light, Pepsi Max, 7 Up, Mountain Dew, Mirinda [16]. Компания Coca-Cola вместе с «Пепсико Холдингс» занимают большую часть рынка безалкогольных газированных напитков в России (70 % рынка приходится на две эти компании) [12].

Но также следует учитывать и российских производителей, которые стали все активнее заявлять о себе. По информации на 2006 год, в тройку крупнейших российских производителей входили «Очаково», «МегаПак» и «Ост-Аква» [12]. По информации же 2009 года в первом квартале в тройку крупнейших входили компании «ОСТ-Аква» с долей рынка в 4 %, «Очаково» с 2 % и «Лолинга» с 2 % [11]. Также стоит отметить, что продукция Pepsi разливается еще и на заводах «МегаПака» и «Ост-Аква» [12]. Также производством «газировки» занимаются такие российские компании как ООО «Слимкомпани», Холдинг «Ранова», ЗАО «Бородино» и другие.

Теперь рассмотрим конкретно интенсивность конкурентной борьбы в отрасли. Небольшие российские игроки рынка заняты продвижением собственных товаров в других отраслях и не стремятся участвовать в конкурентной борьбе в отрасли «газировок». А настоящая конкурентная борьба, которая длится уже многие десятки лет, разворачивается между двумя компаниями-мировыми гигантами, которые борются за внимание потребителей многочисленными способами. Таким образом, конкуренцию в отрасли можно охарактеризовать как достаточно сильную

Для того, чтобы лучше понять степень влияния каждого фактора на компанию, результаты, полученные с помощью пятифакторной модели конкуренции Майкла Портера, требуют дальнейшей систематизации. На рис. 2 представлен график, на котором все пять факторов и полученные по ним результаты в рамках данной работы структурированы.

График представляет собой пять осей, каждая из которых соответствует одному из факторов модели Майкла Портера. На каждой из осей отмечены 5 делений, которые пронумерованы от 1 до 5 и соответствуют состоянию того или иного фактора[1].

Стратегией любой компании будет стремление попасть в точку 0 на графике – точку, где влияние всех пяти факторов на компанию будет минимальным. Целью такой стратегии будет эффективная защита компании от влияния всех пяти факторов, компенсация давления со стороны конкурентов, поставщиков и потребителей и создание устойчивые конкурентных преимуществ.

[1] «1» означает практически полное отсутствие влияние данного фактора на компанию, «2» – несильное влияние, «3» – умеренное влияние, «4» – довольно сильное влияние, «5» – сильное влияние на компанию.

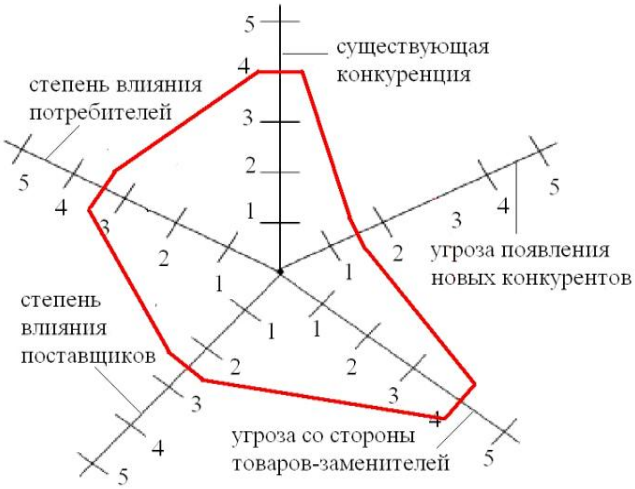

Рис. 2. Графическое изображение модели 5 сил Майкла Портера для компании Coca-Cola HBC Eurasia

После углубленного анализа всей имеющейся информации в рамках данной работы, можно сделать следующие выводы о внешней среде компании:

- российская развивающаяся экономика и политическая ситуация остаются привлекательными для бизнеса
- присутствуют неплохие перспективы развития для компаний в России;
- рынок сладких безалкогольных газированных напитков постепенно теряет свои позиции, на его место претендуют рынки сока, холодных чаев и кваса;
- небольшие российские производители, не получая помощи от государства, практически не конкурируют в данной отрасли;
- вся конкуренция разворачивается между компаниями Coca-Cola и Pepsi;
- маловероятно, что на рынок войдут какие-то новые компании, перспективы прибыльности отрасли и ее привлекательности в кризис вряд ли вызовут желание компаний войти именно на этот рынок;
- у рынка еще есть возможности роста, но он близок к насыщению.

В данной ситуации можно выделить следующие рекомендации о наилучшей стратегии для компании Coca-Cola HBC Eurasia:

- компании нужно продолжать поддерживать конкурентоспособность своих газированных напитков на рынке, особенно «Кока-Колы», которая является локомотивом бренда;

– было бы целесообразно выйти и в другие смежные сегменты рынка безалкогольных напитков, которые показывают рост и не имеют стереотипов о «вредных» напитках;
– эффективно было бы начать поиски новых способов удержать интерес потребителей к собственной продукции.

Сегмент сладких безалкогольных газированных напитков остается одним из самых значительных на рынке и обеспечивает большие объемы продаж компании, несмотря на тот факт, что «газировки» подвергаются критике как «вредные для здоровья». Часть потребителей действительно переключаются на более «полезные» для здоровья товары. Но огромный объем уже вложенных в этот сегмент рынка денег и такое же количество рекламы сформировали у потребителей лояльность к бренду, привычку покупать газированные напитки этой марки. К тому же, обе транснациональные компании просто не могут убрать из своей линейки «Кока-Колу» и «Пепси» из-за того, что на этих брендах построена вся их маркетинговая стратегия. Без «Кока-Колы» компания Кока-Кола будет уже не Кока-Кола. Поэтому организации было бы эффективно продолжать тратить часть собственного бюджета на маркетинг, стимулирование спроса потребителей и на формирование нового позитивного позиционирования газированных напитков как не вредных для здоровья.

Что же касается выхода в другие сегменты рынка, то компания уже это сделала. Она представлена практически во всех сегментах рынка безалкогольных напитков – в сегменте газированных, спортивных, энергетических напитков, питьевой и минеральной воды, холодной чая, кваса, соков, нектаров и даже пюре. Причем из-за особенностей российского рынка сегмент кваса может считать одним из самых перспективных.

Снижение темпов роста продаж из-за близости сегмента «газировок» к насыщению и мирового финансового кризиса привело к тому, что производителям придется искать новые способы, чтобы удержать интерес потребителей к собственной продукции. Компании Coca-Cola HBC Eurasia вместе с The Coca-Cola Company нужно будет уделить особое внимание инновациям и креативности, чтобы придумать способ, как в этот экономически сложный период упрочить еще больше свое положение на рынке и увеличить его долю.

Список литературы:

1. Письмо МНС РФ от 07.07.2004 N 03-1-08/1496/12 «О налоге на добавленную стоимость на безалкогольные газированные напитки».

2. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 29-ФЗ.

3. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru/

wps/PA_1_0_S5/Documents/jsp/Detail_default.jsp?category=1112178611292&elementId=1135087342078. Проверено 01.06.2010

4. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2000. – 296 с.

5. Беличенко А.М. Данные Союза производителей безалкогольных напитков [Электронный ресурс] / Союз производителей безалкогольных напитков. – Режим доступа: www.softdrinks.ru.

6. Видео-автомат превращает обычные сделки во взаимодействие с брендом // Пресс-релизы Coca-Cola в России. – 06.07.09.

7. Власова М. «Кока-Колу» заподозрили в цирковых «фокусах» // КоммерсантЪ. Красноярск. – 2005. – № 132.

8. Как начать бизнес по производству прохладительных напитков. [Электронный ресурс] // По материалам журнала «Свой бизнес». Режим доступа: www.openbusiness.ru /html/gasvoda.htm.

9. Новый автомат от Coca-Cola собирает информацию о предпочтениях клиентов [Электронный ресурс] // Проект «Вендинг в России». – Режим доступа: www.infovending.ru/2010/05/freestyle-coca-cola.

10. Обухова К. Жизнь хороша, когда пьешь. Обзор рынка безалкогольных газированных напитков. Исследования компании «Комкон-СПб» // Журнал Russian Food & Drinks Market Magazine. – 2004. – № 5.

11. Отраслевой обзор. Безалкогольные напитки: пьем меньше, но тратим – больше [Электронный ресурс] / Информационное агентство «ФК-Новости». – Режим доступа: www.fcinfo.ru/themes/basic/materials-document.asp?folder= 3117&matID=235151.

12. Равлюк С. Квасим не по-детски. Обзор московского рынка безалкогольных напитков. Исследовательская компания «Бизнес Аналитика» // Журнал Russian Food & Drinks Market Magazine. – 2007. – № 1.

13. Слесарева Ю. Обзор российского рынка безалкогольных напитков по состоянию на август 2009 года [Электронный ресурс] / «Центр оценки и консалтинга Санкт-Петербурга». – Режим доступа: www.estimation.ru/ru/analytics/2009/08/26-3.

14. Титова Е.Н. Эссе по микроэкономике на темы «Микроэкономический анализ товара «Coca-Cola Classic» «Обзор московского рынка безалкогольных газированных напитков». – ГУ-ВШЭ, 2009.

15. Coca-Cola Hellenic в России наградила своих лучших поставщиков // Пресс-релизы Coca-Cola Hellenic в России. – 29.01.09.

16. PGB Russia [Электронный ресурс] // Информация официального сайта компании PepsiCo в России. – Режим доступа: www.pepsico.ru/production/pepsi.

17. Coca-Cola Hellenic 2009 Annual Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.coca-colahellenic.com/investorrelations/annualreports.

Секция 5

МАРКЕТИНГ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

© Алдакушева А.Б.[♣]
Академия маркетинга и социально-информационных технологий,
г. Краснодар

В статье рассмотрены проблемы, с которыми сталкивается современное предприятие, действующее на рынке пищевой промышленности, а именно производства хлебобулочной продукции. На сегодняшнем этапе развития экономики России особое значение приобретает действующая система маркетинга на предприятии. В условиях экономического кризиса большинство отечественных предприятий предприняли заведомо ошибочных шаг – сократили маркетинговые и рекламные бюджеты, пошли на увольнение ряда специалистов в данной сфере. Такой ход повлек за собой некую цепочку, в результате которой предприятия столкнулись с проблемой не менее серьезной – сбой в системе сбытового координирования, что, несомненно, сказалось на общем экономическом состоянии предприятий. Этой ошибочной тактики не избежали и предприятия пищевой промышленности, а именно, хлебозаводы Краснодарского края.

Проведение долгосрочной сбытовой политики затруднено из-за общего неустойчивого состояния экономики, неопределенности политической ситуации, не осуществления последовательной государственной инвестиционной политики. В связи с этим необходимо разрабатывать больше альтернативных вариантов стратегических планов развития фирмы, чаще корректировать цели и стратегии в зависимости от новой ситуации. Но большинство руководителей понимает, что успех предприятия во многом зависит от эффективного руководства, принятия оптимальных решений, изучения рынка, подбора кадров. И все это полностью или частично входит в предметную область маркетинговой деятельности предприятия.

Маркетинг включает в себя реализацию сбытовой политики, предполагающей определение каналов и методов сбыта по каждому конкретному виду продукта и определенному рынку; исчисление возможных затрат на организацию сбыта, расходов на рекламу, транспортировку и доставку товара. Однако сама организация сбыта и проведение коммерческих операций относятся к оперативно-хозяйственной деятельности фирмы, на повышение эффективности которой направлены все функции управления, в том числе и маркетинг.

[♣] Доцент, заведующий кафедрой Маркетинга и международного бизнеса, кандидат экономических наук.

Особенностью продукции хлебокомбинатов заключается в том, что короткие сроки реализации не позволяют делать запасы хлеба, а также специфика его потребления. Хлеб является товаром первой необходимости, поэтому его реклама как продукта не целесообразна в принципе. Хлебобулочные изделия, являясь своего рода товаром – лакомством может потребовать рекламных усилий, но в незначительной степени, поскольку слишком мала вероятность дифференциации подобной продукции, а, следовательно, могут возникнуть осложнения с выделением так называемого уникального технического предложения с четким набором отличительных признаков, повышающих конкурентоспособность данного товара одного хлебокомбината по сравнению с другим. Таким образом, рекламные и маркетинговые усилия в отношении такого продукта как хлебобулочные изделия не принесут существенной экономической выгоды и коммуникативной пользы для конкретного хлебокомбината. Однако, не смотря на небольшие перспективы в отношении маркетинга продукта, следует обратить внимание на маркетинг самого производителя, а именно, того или иного хлебокомбината.

Сосредоточив свои маркетинговые инструменты на создании положительного образа как производителя можно добиться вполне заметных усилий на рынке, отвоевав при этом часть рыночной доли. Следует помнить, что рынок хлеба как правило, склонен к недифференцированной олигополии, следовательно, при грамотной организации маркетинга можно довольно успешно позиционировать себя рядом с конкурентами и начать с ними борьбу за долю рынка и перспективные сегменты. Научный и практический инструментарий маркетинга позволяет выбрать для себя наиболее приемлемые способы ведения бизнеса, которые были бы адаптированы и под специфику отрасли и так же под ресурсные возможности каждого конкретного предприятия.

На пути успешного внедрения философии маркетинга в бизнес хлебопекарных предприятий стоит ряд существенных проблем, о которых следует сказать особо.

Одной из таких проблем является наличие мелких предприятий – частных хлебопекарен, которые, воздействуя на свой, завоеванный сегмент рынка ведут успешную конкурентную борьбу с крупными, и, казалось бы, финансово успешными предприятиями, способными доминировать на рынке. Объяснение этому лежит в особенности потребительского восприятия такого продукта как хлеб. Для большинства современных потребителей хлеб является не просто обыденным дополнение к столу, но так же и возможностью поразить членов семьи или гостей необычной булкой хлеба. Крупные предприятия редко осваивают производство необычных хлебных изделий с различного рода добавками, такими как кунжут, сыр, колбасные изделия и пр., предпочитая не переналаживать привычное производство, и выпускать

те сорта хлебобулочных изделий, которые «умещаются» в рамки ГОСТ. Это является существенной ошибкой, поскольку постепенно частные хлебопекарни, а также пекарни при крупных супермаркетах постепенно, медленно, но с уверенностью завоевывают внушительную долю потребителей, а, следовательно, и способствуют снижению прибыли крупных компаний. Стремление остановиться на производстве типового товара воздействует разрушительно на имидж хлебозаводов, снижая спрос на их продукцию.

Другой существенной проблемой, с которой сталкиваются специалисты службы маркетинга, работающие на хлебозаводах, является откровенное нежелание руководства предприятия перестраивать свою работу под требование современных рыночных условий. Косность большинства руководителей не позволяет им гибко реагировать на изменения внешней среды и влечет за собой политику невмешательства и формального исполнения планов. Зачастую руководители крупных хлебозаводов, которые, кстати, в большинстве своем, являются муниципальными предприятиями, заинтересованы лишь в обеспечении минимальной текущей прибыли и достижения требуемого порога рентабельности. Часто эти показатели достигают своих установленных величин путем проведения политики сокращения числа персонала, что высвобождает часть фонда заработной платы и снижает уровень выплачиваемых налогов. Другой мерой реализации стратегии «выживания» является экономия на материальных ресурсах, сырье, что, несомненно, сказывается на качестве готовой продукции и уровне спроса на неё. «Спасительным кругом», на котором еще держатся хлебозаводы, является природная лень потребителя, которому не всегда хочется ездить по городу в поисках булки хлеба, пусть даже и лучшего качества. Однако, мелкие производители держат руку на пульсе времени и открывают небольшие частные магазинчики по типу «семейных» в которых всегда найдется и свежая выпечка и достаточный ассортимент хлеба на разный вкус.

Отразив, таким образом, далеко не полный перечень проблем, пред которыми стоит современное предприятие – производитель хлеба и хлебобулочной продукции перейдем к вопросам организации маркетинговой деятельности на рассматриваемых предприятиях. Какие же шаги может предпринять крупный производитель, пользуясь своим основным преимуществом – масштабом?

Рассмотрим возможные варианты внедрения маркетинга на примере Афипского хлебокомбината Краснодарского края. Как и у многих производителей данной сферы у рассматриваемого предприятии существует ряд недостатков, мешающих полноценно и с успехом действовать на рынке.

Организация маркетинговой деятельности на ОАО «Афипский хлебокомбинат» практически равна нулю, в штатном расписании подразделения отвечающего за сбыт товаров и услуг предприятия отсутствует менеджер по маркетингу.

Маркетинговая деятельность предприятия осуществляется в бессистемном порядке, отсутствует четкая продуманная маркетинговая политика фирмы, отсутствует планирование и аудит маркетинговой деятельности, нет лица отвечающего за маркетинговую деятельность ОАО «Афипский хлебокомбинат».

На предприятии отсутствует такие необходимые источники информации как базы данных «Клиент» и «Конкурент». Анализ внутренней и внешней среды проводится бессистемно и без применения необходимых статистических и аналитических методов.

Предприятие ОАО «Афипский хлебокомбинат» использует каналы распространения готовой продукции, то есть сеть фирменных торговых точек с целью контроля над сбытом и управлением ценовой политики.

В качестве рекламы ОАО «Афипский хлебокомбинат» использует такой вид рекламной деятельности как наружная реклама, а именно плакаты на небольших выносных щитах (80-100 см), обычно размещенные возле фирменных магазинов, и напоминают потребителям о товарах и услугах предлагаемых предприятием.

Так же предприятие ОАО «Афипский хлебокомбинат» периодически участвует в торговых ярмарках и ярмарках-выставках. Предприятие с помощью образцов предоставляет объективный масштаб товаров и услуг с тем, чтобы посетитель – коммерсант получил ясное представление об предпринимательских возможностях ОАО «Афипский хлебокомбинат».

Казалось бы, некоторые усилия принимаются, но они не увязываются в единую политику, действие не координируются в соответствии с принятой на предприятии стратегией и получается, что усилия тщетны, а деньги вылетают впустую.

В данной ситуации очевидным является создание внутризаводского подразделения – отдела маркетинга с функциональной ориентаций подчинения непосредственно директору завода. Такая структура создаст условия независимости отдела маркетинга от других, в частности, производственных подразделений и придаст легитимность его действиям.

Координацию действий работников службы маркетинга и остальных подразделений следует осуществить таким образом, чтобы самостоятельная служба маркетинга при её параллельном существовании со службой сбыта не имела главными недостатками разрозненность их функций, мешающую эффективной организации продажи, и практическую неизбежность конфликтов между двумя руководителями, каждый из которых хочет играть ведущую роль в политике сбыта продукции предприятия. Порок этой ситуации состоит в том, что их функции реализуются независимо.

Отдельного разговора заслуживает и организация взаимоотношений службы маркетинга со службой снабжения, в особенности, когда сырье приобретается по бартерным схемам и по взаимозачёту. Положение может

ещё более усугубиться в ситуации, когда наряду с этими отделами существует независимый отдел рекламы и выставок. В итоге идея создания целостной концепции маркетинга остается в лучшем случае на бумаге.

По мере же того, как маркетинг из инструментальной фазы переходит в фазу общей концепции, объединяющей все функции, связанные с выходом предприятия на рынок, качественно изменяется и ответственность руководителя службы маркетинга. Он становится не только главным арбитром между фактом продажи и всеми теми действиями подразделений, которые могли повлиять на продажу, но и ответственным за рыночные цели предприятия и их достижение, а, значит, и за элементы, которые ведут к достижению этих целей.

Понятно, что эффективность функционирования проложенной маркетинговой организационной структуры во многом будет определяться теми кадрами, которые заняты маркетингом на ОАО «Афипский хлебокомбинат». И здесь подразумеваются не только их профессиональная подготовка, но и мера ответственности, которая на них возложена, и принятая на предприятии система стимулирования их труда.

Таким образом, нам видится целесообразным организация маркетинга на хлебокомбинате по «функциям», что означает, что все рынки и виды выпускаемой продукции могут рассматриваться в виде некоторых однородностей, для которой вполне достаточно четкая специализация её подразделений по направлениям. Это оптимальная организация структуры, когда видов продукции и рынков немного.

Одним из ключевых вопросов в повседневной деятельности службы маркетинга является организация горизонтального взаимодействия её сотрудников со службой сбыта в части ведения переговоров с Потребителями. Вопрос нередко носит принципиальный характер. Так, на многих предприятиях именно количество вновь привлеченных Потребителей и количество отгруженной им продукции является наиглавнейшим с точки зрения руководителя предприятия показателем эффективности их деятельности.

Действительно, должен ли менеджер службы маркетинга вести Потребителя до конца или ему достаточно просто передать информацию о новом Потребителе в отдел сбыта? Если да, то как он потом может влиять или контролировать ситуацию?

Здесь нет стандартного или универсального ответа. Все зависит и от организационной структуры подчиненности этих служб и, в конце концов, от чисто человеческих отношений между ними.

Нами предлагается на ОАО «Афипский хлебокомбинат» следующее распределение обязанностей между подразделениями:

– управляющий по рекламе и стимулированию ведёт традиционных потребителей, дилеров, в части контроля за выполнением ими договорных обязательств, и работает со всеми потребителями – юри-

дическими лицами, непосредственно обратившимися самостоятельно на предприятие;
- управляющий по исследованиям осуществляет поиск новых потребителей и контролирует первую отгрузку, после чего передаёт их сбытовику. Он же ведёт все виды работ по организации взаимоотношений с дилерами (в части изучения конъюнктуры рынка) и развития дилерской сети как таковой;
- управляющий по сбыту отвечает только за своевременность и правильность отгрузки и организацию учёта продукции на складе.

Информационное взаимодействие между структурными подразделениями предприятия – традиционно слабое место для большинства из них. И даже высокая степень компьютеризации на предприятии редко может принципиально изменить картину в лучшую сторону. Безусловно, все горизонтальные связи можно и нужно прописать в должностных инструкциях.

В целях повышения эффективности учета основными структурными подразделениями мнений и пожеланий Потребителей нами предлагается создание в рамках службы маркетинга «Единой Справочной Службы (ЕСС)». Сразу же обращаем внимание, что это не обычная справочная, где можно получить краткую информацию или попросить соединить с нужным сотрудником. Это «горячая линия службы маркетинга», и её основные задачи следующие:
- вывить существо проблемы, которая стоит перед Потребителем и предложить ему приемлемый для него вариант её решения с использованием продукции предприятия;
- проконсультировать Потребителя о потребительских и технических характеристиках продукции, организации сервисного обслуживания;
- дать информацию о наличие продукции на складе, ценах и условиях расчета и поставки её;
- информировать о собственной дилерской сети по регионам и фирменных магазинах;
- сформировать у Потребителя положительный имидж предприятия;
- получить и внести в базу данных «ЕСС» как можно больше информации об обратившемся в службу Потребителе, включая существо вопроса и, по возможности, контактные телефоны и адрес, данные об его намерениях по приобретению продукции предприятия.

В качестве операторов на этой линии должны работать высококвалифицированные специалисты, знающие собственную продукцию «вдоль и поперёк». Рабочее место их должно быть оборудовано компьютером, подключенным к единой компьютерной сети предприятия или, как минимум, к складу сбыта. Информация, занесенная в базу данных «ЕСС» должна оперативно анализироваться не только службами, связанными с реализа-

цией продукции, но и специалистами из конструкторских и технологических служб и ОТК ОАО «Афипский хлебокомбинат».

Создание такой структуры на предприятии положительно скажется не только на росте объёмов продаж, но и будет способствовать более точному учёту мнений Потребителей при разработке новых видов продукции, совершенствовании организации сервисного обслуживания и формированию положительного имиджа предприятия.

Список литературы:

1. Левинский А. Работа над ошибками. Почему в разгар кризиса компании начали активный набор сотрудников, хотя еще пару месяцев назад не менее активно их сокращали [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ra-info.ru.

2. Прокофьев В.Е. Анализ рынка хлебобулочных изделий с позиции социально-ориентированного маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru/press.

СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ КАК НОВАЯ ОБЛАСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ КОМПАНИЕЙ

© Блинчикова О.Б.[♣]

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

В статье рассмотрена актуальность проблемы сетевого маркетинга как новой области деятельности в управлении компанией.

До недавнего времени межфирменные взаимоотношения строились на фоне индивидуального двустороннего сотрудничества. Тем не менее, в последнее десятилетие наблюдается тенденция перехода к новой области деятельности, а именно образованию центральных межфирменных сетей, которые объединяют двусторонние взаимоотношения фирм сразу с несколькими партнерами. Проблемы построения и управления взаимоотношений с партнерами и межфирменными сетями носят актуальный характер, так как при выходе компаний на международный уровень и, втягиваясь в международную конкуренцию, фирмам начинают противостоять не отдельные организации, а целые межфирменные сети, обеспечивающие своим партнерам конкурентные преимущества.

Существует множество определений идеологии сетевого маркетинга, давших как иностранными, так и российскими исследователями. На дан-

♣ Аспирант кафедры Менеджмента.

ный момент одним из наиболее популярных определений сетевого подхода в маркетинге (подхода маркетинга взаимоотношений) является определение, предложенное Р. Морганом и Ш. Хантом: маркетинг взаимоотношений относится ко всей маркетинговой деятельности, направленной на установление, развитие и поддержание успешных межфирменных взаимодействий [1, с. 22]. Отечественный исследователь О.А. Третьяк говорит о том, что маркетингом партнерских взаимоотношений является целенаправленное создание и поддержание долгосрочных, удовлетворяющих все заинтересованные группы связей в целях устойчивого ведения бизнеса, создания коллективного конкурентного преимущества. Конечным результатом маркетинга партнерских взаимоотношений является построение уникальных материальных активов компании – маркетинговой деловой сети [2, с. 24].

Предпосылок к формированию и развитию межфирменных сетей достаточно много. Многие компании, стремясь сформировать вокруг себя устойчивые взаимоотношения с другими участниками рынка, получают контроль над одним или несколькими из его элементов, а так же способность влиять на партнера, контролировать процесс реализации контракта и уверенность в выполнении им обязательств. На определенном этапе развития фирмы совместное сотрудничество с несколькими партнерами становится необходимо, как в решении оперативных вопросов, так и выработке совместного направления дальнейшего развития, в связи с этим фирма привлекает их к разработке и реализации общей стратегии.

В настоящее время межфирменные сети все больше превращаются в эффективный инструмент для координации действий всех участников, так как формируется система их маркетинговых взаимоотношений, которая оказывает прямое влияние на создание конкурентного преимущества, путем получения доступа к информации, обеспечения контроля над элементами рыночной цепочки, а так же реализации совместной стратегии партнеров в рамках взаимоотношений межфирменной сети. По нашему мнению, использование принципов сетевого маркетинга на всех уровнях межфирменного взаимодействия существенно укрепляет конкурентные позиции организации как на внутренних, так и на международных ранках.

Список литературы:

1. Morgan, Hunt. The commitment-trust theory of relationship marketing // Journal of Marketing. – 1994. – V. 58 (3).

2. Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления: учеб. – М.: ИНФРА-М, 2005.

3. Котляревская И.В. Маркетинговые основы сетевизации бизнеса // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления отечественными предприятиями». – Ставрополь, 2008.

ПРИНЦИПЫ РЕГИОНАЛЬНОГО БРЕНДИНГА

© Гайдук М.Н.[♣]
Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Российские регионы находятся в поле конкуренции друг с другом за иностранные и внутренние инвестиции, внимание и лояльность федеральной власти, привлечение квалифицированной рабочей силы и другие ресурсы развития. Разработка стратегии и программы комплексного продвижения бренда позволяет оптимизировать бюджетные и внебюджетные расходы на информационные, социо-культурные, спортивные и другие проекты. При комплексном подходе результаты реализации данных проектов не являются разрозненными, а целенаправленно синтезируются в усиление бренда, развитие положительного образа региона и его руководителей в восприятии целевых аудиторий: органов федеральной власти, российских и зарубежных инвесторов, ассоциаций бизнеса, институтов гражданского общества, средств массовой информации.

Понятие регионального брэндинга возникло в зарубежных странах в 70-х годах XX века и означает символ, образ, идея, набор ассоциаций, используемых для подчеркивания уникальных особенностей региона на фоне аналогов [2, с. 116].

Существует три сегмента целевой аудитории региональных брендов. Первый, самый массовый, сегмент – потребители разнообразных товаров и услуг, посещающие разные страны и города в качестве туристов. Второй сегмент – квалифицированная рабочая сила, чья внутренняя и внешняя миграция значительно возросла за последние 10 лет. Третий сегмент – инвесторы, находящиеся в постоянном поиске наиболее эффективного размещения своих капиталов. Для каждого сегмента необходимы разные коммуникационные программы. Для потребителей интересен социо-культурный аспект, связанный с наличием уникальных природных мест, историей и культурными достопримечательностями региона. Для квалифицированной рабочей силы важны экономический и инфраструктурный аспекты. Для инвесторов ключевые факторы находятся в сферах макроэкономики, государственной и региональной политики.

Без применения современных инструментов и технологий, позволяющих создать сильный бренд региона, уже невозможно представить конкурентную борьбу за внешние и внутренние инвестиции, экономические рейтинги, туристические потоки [3, с. 81].

В условиях рыночной экономики коренным образом изменился механизм и содержание государственного управления региональным развити-

♣ Соискатель кафедры Маркетинга и рекламы.

ем. Децентрализация государственного управления экономикой страны привела к повышению значимости регионального уровня регулирования экономических процессов. Органы местного самоуправления должны стимулировать и регулировать инвестиционные процессы, формировать благоприятные условия для привлечения необходимого объема инвестиций. Сегодня власти регионов все активнее идут на прямые контакты с инвесторами на профильных мероприятиях и демонстрируют инвестиционную привлекательность за счет прозрачных показателей, низких рисков, высокого потенциала и готовности оперативно решать проблемы инвесторов. Стратегическими инвесторами региона являются государство, деловое сообщество, жители региона и туристы.

Разработана комплексная рекламно-информационная кампания по усилению региональной идентичности и продвижению бренда региона, которая включает в себя:

- пакет слоганов, основанных на ценностной платформе;
- тезисы ключевых сообщений;
- оптимальные каналы их трансляции;
- перечень лидеров общественного мнения для участия в рекламно-информационной кампании;
- комплекс информационных поводов и мероприятий;
- дизайн широкого ассортимента рекламной полиграфической продукции [1, с. 40].

Позиции в различных экономических и инвестиционных рейтингах у большинства регионов стабильны и находятся в зоне минимального инвестиционного риска. Практически у каждого из регионов есть своя ниша и в экономическом, и в туристическом разрезе.

О своем агропромышленном потенциале заявляли власти Вологодчины и Калининграда, чьей визитной карточкой стала молочная продукция. Власти акцентируют внимание потребителей на традиционном качестве и информируют деловое сообщество о высоком экономическом потенциале своих регионов и многолетнем успешном опыте в производстве продуктов питания.

За портфель государственных заказов в области судостроения конкурируют Мурманск и Архангельск. Архангельская область также занимает одно из ведущих мест среди лесных регионов России и сегодня активно соперничает с Карелией за инвестиции в лесопромышленной сфере. Условия для высокотехнологичных, экологичных промышленных производств планируют предоставить инвесторам в Псковской области на базе строящегося индустриального парка «Моглино».

Ставку на информационные технологии делают и в Карелии. Сегодня многие регионы заново осмысливая перспективы развития туризма, выделяют эту отрасль, как одну из важнейших в формировании благоприятного имиджа края, привлечении инвестиций и ресурсов для развития. Высокий

потенциал отрасли ведет и к обострению конкурентной борьбы – регионам приходится формулировать уникальные предложения на фоне весьма конкурентноспособных предложений «соседей».

Масштабные планы у Калининграда – власти видят свой регион туристическим центром России на Балтийском море – Северным курортом страны. Областное правительство планирует потратить 150 миллионов рублей на рекламу отдыха в регионе и составить конкуренцию Сочи.

В 2008 году Республика Коми вышла на федеральный уровень и представила свой природный памятник «Столбы выветривания» на горе Маньпупунер в Троицко-Печорском районе на конкурс «Семь чудес России». Победа, которую одержала Коми в столь необычном и масштабном конкурсе, по мнению Главы республики Владимира Торлопова, повысит интерес российских и зарубежных туристов к прекрасному краю.

Республика Карелия стала одним из пионеров в области агротуризма. Граждане Финляндии получили возможность посещать родовые поместья, утраченные в результате Зимней войны 1939-40 годов – за небольшую плату они могут погостить в своих бывших домах. В Финляндии был отмечен всплеск интереса к карельскому языку и наряду с ностальгическими турами в Приладожье финские фирмы стали организовывать поездки в старинные карельские села в Олонецком и Пряжинском районах, а также в знаменитые рунопевческие деревни на севере республики. В планах республиканских властей продвижение таких брендов региона, как шунгиты, порфирит, беломорская сельдь и повышение известности и туристической привлекательности Петрозаводска, островов Кижи и Валаам, национальных парков «Водлозерский» и «Паанаярви», первого российского курорта «Марциальные воды».

Не отступают от сложившегося образа города – туристического центра – Санкт-Петербург и его пригороды. На сегодняшний день рынок туристической индустрии Северо-западного федерального округа РФ является вторым по доле прибытий иностранных туристов из стран вне СНГ, уступая лишь Центральному региону (включая Москву). Большую роль сыграла активно развивающаяся с 2006 года петербургская программа интернет-бронирования турпакетов, билетов, гостиничных мест. В целях продвижения через Интернет, создан единый туристский портал по Северо-западу России. С 2003 года в Ленинградской области при поддержке администраций Санкт-Петербурга и области на базе информационно-туристских центров, развернут проект «Серебряное кольцо». Он объединяет три основных «пояса»: пригороды Северной столицы, территорию области и региона. Совместно с историками, реконструкторами и представителями поисковых отрядов Санкт-Петербурга в рамках проекта созданы циклы экскурсий для любителей военной истории России. Новое направление в развитии региона – реализация его «транзитного потенциала». Власти Ленин-

градской области, стремясь вызвать еще более лояльное отношение к региону на стадии первого знакомства, приняли решение сосредоточить внимание на состоянии дорог и разработке единого фирменного стиля. Элементы этого фирменного стиля, вполне вероятно, будут использованы и при создании новых вывесок, обозначающих границы районов, а также указателей, направляющих граждан к памятникам истории и культуры.

За последние годы создан ряд новых маркеров. Среди них, ставший символом всероссийского значения, «Дед Мороз», проживающий в Великом Устюге. В проект было вложено около 1 миллиарда 200 миллионов рублей, две трети инвестиций сделал частный бизнес. Власти рассчитывают на господдержку при строительстве культурного центра «Дворец Деда Мороза», интерактивного музея «Монетный двор Деда Мороза», международного центра «Планета детства», спортивного комплекса «Ледовый центр Деда Мороза», кадрового центра в городе Великий Устюг, игрового художественного фильма по развитию образа сказочного волшебника, реставрации памятников архитектуры Великого Устюга. Проект «Дед Мороз» тянет за собой другие туристические маршруты – поездки по святым и просто живописным местам, праздники типа «Русского Лаптя» и «Дня влюбленных», которые проходят на вологодской земле [2, с. 118].

На фоне тенденции усиления конкурентной борьбы между территориями повысилась необходимость задействовать факторы, формирующие положительный образ региона в сознании потребителей. Сила эмоционального восприятия должна поддерживаться ассоциациями и ощущениями, возникающими в процессе реального либо виртуального общения с регионом [4, с. 23].

Возраст, исторический статус и уникальные укрепления эпохи Средневековья позволяют Пскову войти в проект туристического «Серебряного кольца» объединяющего города и крепости Северо-Запада. Власти Пскова сосредоточили усилия на защите интересов исторического наследия своего города на международном уровне. Администрация области занимается изменением рейтинга Пскова в списке ЮНЕСКО. Включение Пскова в постоянный список ЮНЕСКО будет означать дополнительные возможности для привлечения средств на реконструкцию из различных международных фондов.

В рамках целевой программы Красноярского края на 2010 год ставятся такие цели, как укрепление благоприятной репутации Красноярского края за его пределами и обеспечение единого культурного пространства, а одним из ожидаемых результатов программы называется позиционирование края как экономически мощного субъекта Российской Федерации, носителя богатых исторических традиций, обладающего значительными достижениями и мощным потенциалом развития [2, с. 125].

В условиях жесткой межрегиональной конкуренции возрастает роль позиционирования, позволяющего региону привлекать и наращивать ре-

сурсы для своего развития. Цель регионального позиционирования – выделить ключевые характеристики, выявить четкие ориентиры, указывающие на территориальные особенности.

Список литературы:

1. Брусова А.С. Формирование бренда региона как основы обеспечения сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации: на примере Ивановской области / А.С. Брусова, И.А. Щепина // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 14. – С. 34-42.
2. Бурцева ТА. Управление региональным брендом / Т.А. Бурцева, А.В. Кузнецова, С.Н. Ворожцов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 115-126.
3. Логунцова И.В. Технология брандинга в государственной политике России / И.В. Логунцова // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 21. Управление (государство и управление). – 2007. – № 4. – С. 81-91.
4. Прохоренко А. Брендинг страны: что превращает государство в успешную торговую марку? / А. Прохоренко // PR в России. – 2009. – № 5. – С. 20-23.

МАРКЕТИНГ В ТУРИЗМЕ: УЧЁТ ОСОБЕННОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА ТУРИСТСКИЙ ПРОДУКТ

© Григорян К.Р.[♣]

Академия маркетинга и социально-информационных технологий, г. Краснодар

Разработка и реализация комплекса маркетинга в туристской отрасли региона требует тщательного анализа и учёта факторов спроса. Усиление конкуренции на рынке туристских услуг способствует выявлению предприятиями отрасли «подводных камней», потребительских предпочтений и иных условий с целью создания продукта, соответствующего специфическим запросам туристского рынка.

Анализ современных тенденций развития мировой туриндустрии свидетельствует о том, что в ближайшие годы туристские рынки ряда стран будут стабильно расширяться в результате увеличения частоты туристских поездок, а также доступности туристских услуг для более широких слоёв

♣ Преподаватель кафедры Маркетинга и международного бизнеса, соискатель.

населения государств мира. Для сравнительно новых туристских рынков в перспективе сохранится динамичный рост, который будет сопровождаться увеличением доходной базы государств-экспортеров туристских услуг. При этом возможна постепенная переориентация традиционных рынков промышленно развитых стран на альтернативные туристские рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона, Латинской Америки, Центральной и Восточной Европы, а также России.

На сегодняшний день на рынке туристского предложения наметилось усиление конкуренции, вызванное появлением значительного числа государств, предлагающих однотипный туристский продукт, имеющих масштабные планы по привлечению туристов со всего мира. Значительная часть государств стремится сохранить, а чаще и упрочить свои позиции на международном туристском рынке.

В ближайшей перспективе туристский рынок России может столкнуться с жесткой конкуренцией со стороны «нарождающихся» международных туристских центров. В этой связи состояние и развитие туристского рынка регионов России требует тщательного анализа и принятия конструктивных мероприятий по созданию современного конкурентного туристско-рекреационного комплекса.

В целях обеспечения развития индустрии туризма на территории Краснодарского края необходимо создать уникальный имидж региона. В числе первоочередных мер – рациональность и высокая эффективность использования имеющихся природно-климатических и культурных ценностей региона, акцентирование на исторические особенности развития региона. Однако эффективность этих мер возможна лишь вкупе с комплексной маркетинговой стратегией развития туристско-рекреационного комплекса с целью активизации интереса к региону со стороны потенциальных потребителей туристских услуг, как внутри страны, так и за рубежом.

В настоящее время в регионах России отсутствует комплексная маркетинговая стратегия развития туризма. Тем не менее, субъектами туристской индустрии, в том числе конкретными регионами, активно используются отдельные группы методов и средств маркетинговой деятельности.

Развитие маркетинговой стратегии туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края предполагает использование различных методов продвижения регионального туристского продукта, как на национальном, так и на международном рынках. Маркетинговая стратегия на разных уровнях позволяет полноценно реализовать программу развития внутреннего и въездного туризма. Необходимо учесть тот факт, что туризм по своим основным характеристикам не имеет каких-либо принципиальных отличий от других форм хозяйственной деятельности. Поэтому все существенные положения современного маркетинга могут быть в полной мере применены и в туризме [1].

В основе системы маркетинга туристско-рекреационного комплекса лежат заранее определенные цели и задачи как отдельного предприятия, оказывающего специализированные туристские услуги, так и региона в целом. В качестве основной цели реализации маркетинга в туризме выступает конечный результат, достижение которого является желанным посредством проведения комплекса маркетинговых мероприятий. На региональном уровне это очевидные экономические и социальные выгоды, которые может получить регион.

Экономические выгоды заключаются в увеличении прибыли предприятия или региона страны от туристской деятельности, определение новых сегментов рынка, улучшение реализации туристских продуктов. В числе социальных выгод региона – разработка и реализация социально-направленного туристского продукта, которым смогут воспользоваться потребители различных социальных групп, в том числе с более низким уровнем доходов. Социальная функция туризма проявляется также в развитии туристских продуктов, которые в различной степени способствуют охране окружающей среды, снижению уровня безработицы, расширению малого бизнеса. Достижение первоочередных целей лежит в основе повышения престижа и улучшения имиджа региона.

Для успешной реализации мероприятий по продвижению туристского продукта, с учетом возможного потребления его отдельными категориями граждан, информация о туристском продукте должна быть предоставлена потребителю персонально. Для этого туроператор вынужден прибегать к помощи туристских агенств, которые прямо или опосредовано доводят информацию о данном продукте до потенциального потребителя.

В условиях конкуренции цен в регионе на конкретный вид продукта, обладающего единообразными характеристиками, ценовые показатели выравниваются, поскольку на стадии потребления тура потенциальный клиент имеет четко выраженную тенденцию к минимизации расходов. В этой связи, предприятиям туристской отрасли следует уделять должное внимание проблеме туристского спроса.

Спрос на туристский продукт определяется большим количеством дифференцированных факторов и условий. Некоторые из них являются обособленными и не могут корректироваться производителями туристического продукта, а также иными субъектами рынка.

Туристский спрос может быть разделен на потенциальный и действительный. Объем потенциального спроса на туристические товары и услуги определяется количеством человек, которые желают путешествовать. Действительный спрос представлен теми, кто путешествует в данное время и находится в конкретном месте назначения. Усилия маркетологов должны быть направлены на количественную разницу между потенциальным и действительным спросом.

В международной практике применение маркетинговых инструментов в туризме невозможно без учета факторов общего и специфического спроса. Под факторами общего спроса принято понимать покупательную способность населения; демографическую структуру; социально-культурные условия; мотивацию туриста, его отношение к путешествиям; возможности для путешествия и интенсивность применения маркетинговых инструментов.

Высокая степень зависимости между уровнем жизни и интенсивностью путешествий является важнейшим условием развития туризма. Увеличение личных доходов населения приводит к перераспределению общих расходов в целом, и расходов на туризм в частности. Положительная эластичность спроса на туристические услуги по отношению к доходу объясняет быстрый рост спроса на туризм в современных условиях.

Немаловажное значение для определения общего спроса имеет численность населения страны или региона, а также её динамика. Однако наибольшей информативностью обладает возрастная структура населения страны, так как увеличение количества лиц среднего возраста приводит к росту числа потенциальных туристов, имеющих уровень дохода, позволяющий им путешествовать.

Увеличение свободного времени и признание оплачиваемых отпусков как социальной необходимости увеличивает спрос на туризм в такой же степени, как и изменения в стиле жизни и предпочтениях. Свобода передвижения и путешествия – становятся средством самовыражения и получения новых впечатлений. Стрессы, в определённой степени, также способствуют росту спроса на туризм в области развлечений, отдыха и восстановительной активности.

Выгоды, получаемые от туристской деятельности в большинстве случаев неосязаемы, абстрактны и субъективны. В этой связи отдельные туристские товары и услуги могут привлечь потребителей со специфическими и подчас несовместимыми нуждами и мотивами. Данный факт требует должного анализа и учета при разработке маркетинговой стратегии развития и стратегии продвижения туристского продукта.

Объем спроса, зачастую, определяется не только желанием потребителя и его покупательской способностью, но и имеющимся предложением туристского продукта. На фоне этого возникает прямая зависимость между потенциальными туристскими возможностями и спросом на туристский продукт. Эти факторы определяют общее состояние на туристском рынке и, следовательно, их необходимо учитывать при выявлении рыночных условий и оценки будущего рыночного потенциала.

Большая часть факторов может быть относительно легко определена и в значительной степени изменена. По этой причине прогнозы общего спроса на туристский продукт являются более достоверными и точными,

чем прогнозы, основанные на учете специфических факторов, формирующих спрос на особые, нехарактерные места размещения и типы туристских услуг. В числе таких факторов:

1. цена и спрос на туристические услуги. Выбор туристом места назначения, способов путешествия, видов мероприятий во время путешествий, условий проживания, продолжительности путешествия в значительной степени определяются ценовыми параметрами. Цена является важным фактором конкуренции между туроператорами. Различные туристские программы, как правило, включают равнозначные места назначения, способы перемещения, отели, экскурсионные туры, что делает цену определяющим условием выбора для потребителя-туриста;
2. способы привлечения к месту назначения, возможности и услуги. При выборе места путешествия, турист оценивает возможности удовлетворения его нужд, желаний и ожиданий. Наибольшее внимание уделяется месту расположения туристского объекта, событиям и наличию возможностей для индивидуальной туристской деятельности. Место расположения может привлекать своими природными факторами, а также созданными человеком условиями, в том числе спортивными мероприятиями, фестивалями, конференциями. Недостатки количества и качества дополнительных услуг могут иметь отрицательное влияние на поток туристов к местам назначения;
3. доступность и удобство путешествия. Принимаются во внимание способы передвижения, их стоимость, время, необходимое для трансферта, комфорт, скорость, надежность, наличие визовых ограничений, таможенный контроль и иные «вторичные» условия;
4. имидж туристской страны или региона. Представления, с которыми ассоциируется конкретное место назначения, играют важную роль, формируя имидж региона в глазах туриста, что в дальнейшем может стать основой роста туристских прибытий.

Мировой финансовый кризис потребовал пересмотра тенденций и условий развития туризма, как в России, так и за рубежом. Возникшая экономическая ситуация вынудила предприятия туристско-рекреационного комплекса обратить внимание на ранее не учитываемые факторы развития отрасли. Это создаст предпосылки для формирования конкурентного туристского продукта в России, ориентированного на потребности различных социальных групп населения.

Список литературы:

1. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: учеб. пособие. – Мн.: Новое знание, 2004. – С. 20.

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ И ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ С ПОЗИЦИЙ МАРКЕТИНГА

© Сапожников П.А.[♣]
Международный институт менеджмента ЛИНК, г. Москва

В статье приведена авторская оценка особенностей и тенденций развития индустрии красоты в РФ с позиций маркетинга, и дано ее обоснование.

Современный маркетинг стремится к выявлению того, что представляет для потребителя максимальную конкретную полезность и предложению потребителю этого продукта (как товара, так и услуги) по цене, которую потребитель готов заплатить. Конкурентную борьбу выигрывает не лучший производитель или продавец, а тот, кто сумеет лучше всех предугадать проблемы потенциальных потребителей, и предложить им конкретное решение, которое удовлетворит их потребности. Маркетинг как область науки не дает готовых рецептов для фирм, но способен дать определенные алгоритмы достижения успеха. Таким образом, роль маркетинга в целом, и в предпринимательской деятельности, ставящей целью своего существования извлечение прибыли, в частности, невозможно недооценить.

Маркетинг в индустрии красоты отличается рядом особенностей, присущих рынку потребителей услуг и продукции индустрии красоты в большей степени, нежели другим рынкам. По данным маркетингового агентства Webbolt, в 2008-м году объем мирового рынка только профессиональных услуг в индустрии красоты составил 150 млрд. долларов [6]. Только в России к началу 2008 г. работало около 30000 зарегистрированных парикмахерских и салонов красоты. И даже экономическая рецессия, продолжающаяся с 2008-го года, не сумела заметно сократить объем этого рынка. Объясняется эта тенденция тем, что в периоды рецессии большинство потребителей вынуждены отказывать себе в крупных покупках и тратах. Однако необходимость отвлечься и побаловать себя приводит к тому, что общий объем спроса на услуги, связанные с внешним видом, снизился не намного [7]. Тем более что вложения в собственное образование и здоровье во все времена считались самым ликвидным активом. Другой тенденцией последнего времени (2005-2010 гг.) является тот факт, что основная масса потребителей стала гораздо более требовательной как к ценовой политике, так и к ассортименту и качеству предлагаемых им продуктов, в связи с чем компании, не уделяющие достаточного внимания маркетингу, не

♣ Аспирант кафедры Экономической теории и менеджмента.

отслеживающие в реальном времени изменения потребительского спроса, не расширяющие спектр услуг, обречены на поражение в конкурентной борьбе.

Положительное влияние экономического кризиса 2008-2010 гг. заключается в том, что выявилась тенденция, согласно которой маркетинговому аспекту деятельности уделяют внимание теперь подавляющее большинство игроков индустрии красоты. Рыночно ориентированный подход ставится во главу угла теперь многими организациями. При этом особенностями развития маркетинга в индустрии красоты является необходимость создание добавленной ценности для потребителя, что достигается за счет предвосхищения и удовлетворения его потребностей.

Еще экономисты австрийской школы отмечали, что не товары важны сами по себе, а важно то, что с их помощью мы обеспечиваем себе те или иные потребности – утоление голода, удобство передвижения, домашний комфорт «Хозяйственная ценность есть значение, которое для нас имеют конкретные блага или количество благ вследствие того, что в удовлетворении своих потребностей мы сознаем зависимость от наличия их в нашем распоряжении» [3, с. 58]. Наиболее полно потребности человека были раскрыты Абрахамом Маслоу, который выделил семь уровней потребностей [2, с. 25].

С точки зрения автора, маркетинг индустрии красоты стремится удовлетворить потребности, выделенные Маслоу, следующим образом:

По мнению автора, любой товар / услугу можно описать с помощью модели трехуровневого анализа (Ф. Котлер) [1, с. 255]. Модель трехуровневого анализа включает в себя следующие характеристики, которыми описываются три уровня:

1. сущность продукта (как товара, так и услуги) – решение проблемы и / или удовлетворение потребности потребителя;
2. фактический продукт – форма, в которую «облечен» продукт. К примеру, любой товар в индустрии красоты, можно описать следующими характеристиками – консистенция и технология изготовления, размер упаковки, качество компонентов, дизайн упаковки, фирменное название и товарный знак, рынок сбыта, информация о товаре, репутация производителя;
3. добавленный продукт – все, что производитель может предложить потребителю помимо основного продукта. Это могут быть пред- и послепродажное обслуживание, гарантийные обязательства, «горячая линия» для консультации потребителя по телефону или посредством Интернет.

На взгляд автора, потребности, удовлетворяемые услугами и продукцией индустрии красоты, охватывают все уровни пирамиды потребностей Маслоу (табл. 1).

Итак, на взгляд автора, аспект ориентации на потребителя в индустрии красоты связан с удовлетворением человеческих потребностей по

Маслоу. И наибольшего успеха на рынке добиваются именно те фирмы, которые в своей маркетинговой деятельности ставят во главу угла решение проблем потребителей. Достаточно ярко это проявляется в рекламных сообщениях компаний-лидеров, адресованных своим потенциальным клиентам.

Таблица 1

Человеческие потребности (по А. Маслоу), удовлетворяемые услугами и продукцией индустрии красоты

Уровень потребности (название)	Пример
Физиологические (органические) потребности	Продукция компании «Арома Джаз» [8] (профессиональная косметика с лечебным эффектом) удовлетворяет потребность потребителя в здоровье
Потребность в безопасности	Услуги салонов красоты, связанные с улучшением внешнего вида, по мнению автора, способствуют избавлению потребителя от страха и неудач, поскольку придают ему уверенности в себе
Потребность в принадлежности и любви	Продукция и услуги индустрии красоты удовлетворяют потребности индивидуума к принадлежности к общности красивых и здоровых людей, быть принятым в определенных кругах, опосредованно влияют на удовлетворение потребности любить и быть любимым
Потребность в уважении (почитании)	Продукция и услуги индустрии красоты помогают добиваться признания и успеха, удовлетворяя таким образом и потребность в уважении
Познавательные потребности	На взгляд автора, пользуясь продуктом индустрии красоты (товаром либо услугами) потребитель в том числе и познает свое тело
Эстетические потребности	Красота, наружная и внутренняя гармония также могут достигаться с помощью продуктов индустрии красоты
Реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности	Привлекательная внешность, добиться (поддержать) которую можно с помощью услуг индустрии, по мнению автора, помогает добиваться своих целей

Например, слоган сети салонов «Моне» – «Окунитесь в мир волшебного преображения» [9] «обыгрывает» потребности в принадлежности («мир волшебства и преображения», эстетической – «преображения»), а также в уважении и реализации.

Подводя итоги, особенностями развития современного маркетинга индустрии красоты, по мнению автора, являются:

1. маркетинг индустрии красоты более чем на каком-либо ином рынке, строится на удовлетворении потребностей потребителей;
2. маркетинговые коммуникации в индустрии осуществляются с расчетом на то, чтобы посредством продукта потребитель стремился удовлетворить сразу несколько своих потребностей. Следствием этой особенности можно считать то, что рынок профессиональной косметики является одним из самых инновационных. Ежегодно на рынок выводятся сотни и даже тысячи новых продуктов. К примеру, тренд 2010 года – вывод на рынок большого количества наиме-

нований так называемой «антистрессовой» косметики, назначением которой является не только решение физиологических проблем, но также и удовлетворение потребностей высшего порядка.

По мнению автора, основными выявленными тенденции развития рынка с позиции маркетинга являются:

1. незначительное влияние кризиса на отрасль. По мнению автора, несмотря на продолжающуюся рецессию, рынок по-прежнему будет сохранять относительную стабильность. Конечно, ряд игроков не выдержит обострившейся конкурентной борьбы, и в итоге покинет рынок. С другой стороны, на рынке возможно появление новых участников, заинтересованных в занятии освободившихся ниш.
2. повышение требовательности потребителей к качеству продукции и ассортименту. На взгляд автора, помимо этого потребители в условиях постоянно увеличивающегося и дифференцирующегося предложения рынка, станут уделять все большее внимание не только качеству и ассортименту продукции, но и своему эмоциональному восприятию различных брендов;
3. игроки рынка вынуждены уделять повышенное внимание маркетинговому аспекту деятельности.

С учетом выводов сделанных по поводу тенденции повышения требовательности потребителей, производители (а также все участники цепочек сбыта – дистрибьюторы, точки продаж и т.д.) будут вынуждены подстраиваться под запросы потребителей, соблюдая новые, постоянно изменяющиеся стандарты качества и требования к ассортименту, учитывая изменяющиеся потребности клиентов, формируя, поддерживая и развивая сильные бренды.

Список литературы:

1. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. Профессиональное издание. – СПб.: «Вильямс», 2009. – 1072 с.

2. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: «Питер», 2008. – 352 с.

3. Менгер К. Избранные работы. – М.: «Территория будущего», 2005. – 496 с.

4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с.

5. Реклама парфюмерии в российском эфире: Креативный обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.adme.ru.

6. Салоны красоты: переживая кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.goodgoods.ru.

7. Эффект губной помады [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.izvestia.ru.

8. www.aromajazz.ru.

9. www.salonmone.ru.

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ В АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

© Сатлер В.В.[♣]
Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону

Определение потребности в лекарственных средствах и предметах медицинского назначения непосредственно связано с их товарными характеристиками, фактическим потреблением и выявлением закономерностей изменения спроса на них. Определением потребности решаются два основных вопроса:

1. что именно должно быть предложено из огромного множества различных товаров и услуг, и в каких количествах;
2. для кого необходимы эти товары или насколько они будут востребованы.

Категории спроса и предложения лежат в основе рыночного механизма. Функция спроса в рыночном механизме является определяющей, ибо именно она заставляет производство выпускать необходимые населению товары, улучшать их качество и ассортимент. Спрос в свою очередь зависит от потребностей людей: с изменением потребностей меняется и спрос, который, по сути дела, представляет собой денежное выражение потребностей.

Функция предложения заключается в общем виде в том, чтобы связать производство с потреблением, продажу товаров с их покупкой. Реагируя на возникающий спрос, производство начинает увеличивать выпуск товаров, улучшать их качество и уменьшать издержки их изготовления, а тем самым увеличивать общий объем предложения на рынке.

Изучение спроса связано с установлением фактического потребления лекарственных средств, выявлением закономерностей спроса с учетом динамики и целого комплекса факторов, влияющих на их потребление. Поэтому основной целью изучения конъюнктуры реализации лекарственных средств является установление, в какой мере конфетное состояние реализации их соответствует спросу, как будут изменяться эти показатели в ближайшем будущем и какие меры необходимо принять, чтобы добиться безотказного обеспечения населения и лечебно-профилактических учреждений лекарственными средствами и другими изделиями медицинского назначения, и как все это влияет на показатели финансово-хозяйственной деятельности аптечных учреждений.

Основными факторами, влияющими на формирование спроса и потребления на лекарственные средства, являются следующие:

– рост численности и повышение материального благосостояния населения;

[♣] Аспирант кафедры «Экономика».

– расширение сети лечебно-профилактических и аптечных учреждений и связанное с этим увеличение численности медицинских и фармацевтических кадров;
– развитие медицинской и фармацевтической науки, внедрение новых методов ранней диагностики, использование более эффективных лекарственных средств;
– повышение общей культуры и медицинской грамотности населения;
– увеличение контингента лиц пожилого возраста с более высоким уровнем заболеваемости;
– сближение уровней медицинской и лекарственной помощи городскому и сельскому населению [6].

При изучении спроса различают реализованный (удовлетворенный), неудовлетворенный и формирующийся спрос.

Реализованный спрос – фактическая реализация лекарственных средств при достаточном и постоянном их наличии в аптечной сети.

Неудовлетворенный спрос представляет собой спрос на лекарственные средства, которые поступают в аптечную сеть в недостаточном количестве или неравномерно.

Модернизацией собственной деятельности, расширением ассортимента и установлением «обоюдно выгодных» цен – при всей их важности – не исчерпывается, а лишь начинается влияние аптек на фармацевтический рынок страны. Дело в том, что в России сложилась иная, чем на Западе, цепочка продвижения товара на рынок. Классический вариант цепочки при рыночных отношениях в фармацевтике следующий: производитель – врач – пациент – аптечный работник (фармацевт). Суть ее в том, что покупает лекарство пациент. Но (и в этом отличие от других товарных рынков) какой именно препарат и в каких количествах купить, решает не он, а врач. Не случайно за границей основные маркетинговые усилия фармацевтических фирм сосредоточены на врачах: их заваливают рекламно-информационной литературой, снабжают бесплатными образцами лекарств, приглашают на семинары и т.д. Аптечному работнику же отведена пассивная роль исполнителя чужих указаний [4].

В современной же России цепочка выглядит иначе: производитель (посредник) – аптечный работник (фармацевт) – пациент – врач. На мировом рынке за последние 20-30 лет появился огромный ряд эффективных препаратов, которые стали использовать в России. Но отечественный потребитель не всегда готов платить за усовершенствованные лекарства немалые деньги, которые выписал бы врач, и часто, по традиции берет то, что ему уже знакомо. Вот тут на центральное место в цепочке в качестве советчика одновременно для врача и пациента выходит аптечный работник.

Многие потребители в России следуют советам аптечного работника при выборе лекарств, а не только врача. Аптеки же охотно берут на себя

роль посредника, доводящего эффективную новинку до потребителя потому, что это приносит им прямую выгоду.

Конечно, не следует идеализировать ситуацию и тем более считать российский вариант цепочки продвижения лекарства каким-то «преимуществом». В конце концов, аптека хоть и очень специфическое, но все же торговое предприятие. И ее интерес к повышению оборота и прибыли может иметь и негативные стороны. Безусловно, предпочтительным был бы классический вариант цепочки, когда популярность приходит только к тем препаратам, на которых остановит свой выбор врачебное сообщество страны [5].

У аптеки, как никогда, появился интерес к эффективному размещению лекарств на прилавках, использованию рекламных и информационных материалов. Интересен маркетинговый прием аптек, когда на 2-3 популярных препарата сознательно поддерживаются цены ниже, чем в других аптеках. Расчет прост: репутация «дешевой аптеки» привлечет дополнительных клиентов, которые, привыкнув ходить сюда, будут покупать именно здесь и другие лекарства.

Расширение и углубление ассортимента аптек, использование новых методов работы и услуг для посетителей, привлечение новых потребителей ведет к значительному увеличению товарооборота аптек и их дохода, и, соответственно, к оптимизации финансовых результатов предприятия.

Самое слабое место в ассортименте аптек – жизненно важные препараты и лекарственные средства, подлежащие чаще всего бесплатному или льготному отпуску. Лекарственные средства и изделия медицинского назначения данного перечня должны быть в количестве, достаточном для удовлетворения потребностей обслуживаемого населения.

Следует отметить, что наша отечественная фармацевтическая промышленность по многим основным группам препаратов может сама обеспечить аптеки и территории. Сложность в том, что лекарства трудно выкупить, импорт легче доходит до аптеки, потому что фирмы предоставляют аптекам льготы. В этом убеждает и тот факт, что доступ импортных лекарств на отечественный рынок чрезвычайно прост, в том числе и тех, аналоги которых выпускаются в России: фенигидин – корикфар, азалептин – лепонекс, эташилат – дицинон [7].

Соотношение потребления лекарств импортного и отечественного производства складывается не в пользу последнего. Сегодня уже не только аптеки, но и лечебно-профилактические учреждения не удовлетворены по заявкам на раствор полифера, лизоцш, террилитин, раствор дипироксина, йодонат, йодикол, атропина сульфат, унитиол, глюферал, фенибут, кофеин – бензоат натрия, эфедрин, эринит, клофелин. Пополнился он и витаминными препаратами (токоферола ацетат, ретинола ацетат, рибофлавина мононуклеотид в ампулах и т.д.). Конечно, можно использовать мукосольвин вместо ацетилцистеина, маннитол вместо маннита и т.д. Можно, но воз-

можности бюджета очень ограничены, а цены на заменяющие препараты несоизмеримо высоки, особенно в условиях все разрастающихся перечней льготных категорий граждан на получение лекарств.

Аптека сегодня самостоятельно отбирает круг поставщиков, ориентируясь на наиболее привлекательные предложения. При этом с централизованных складов поступает примерно 39 % лекарств, 43 % закупается у частных оптовых фирм и непрерывно растет доля прямых закупок у отечественных и иностранных производителей [10].

Товарная номенклатура – совокупность всех ассортиментных групп товаров и товарных единиц, предлагаемых покупателям аптечным учреждением.

Показателями товарной номенклатуры являются ширина, длина, глубина и согласованность.

Неотделимы друг от друга понятия ассортиментной политики и товарной политики, включающей в себя инновационную политику (нововведения), саму ассортиментную политику, исключение из производственной деятельности выпуска товаров, потерявших потребительский спрос, совершенствование товаров, тары, упаковки и т.д. Формирование товарной политики может идти:

1. путем расширения товарной номенклатуры за счет включения новых ассортиментных групп товаров. Насущная задача аптек – иметь на прилавках не только полный перечень жизненно важных лекарств, но расширить номенклатуру товаров за счет предметов ухода за больными, средств гигиены, санитарии, других изделий медицинского назначения;
2. за счет достижения гармоничности товаров различных ассортиментных групп;
3. за счет углубления товарной номенклатуры, т.е. увеличения насыщенности уже существующих ассортиментных групп;
4. путем оптимизации рационального набора обязательного перечня лекарственных средств [6].

Одним из способов удовлетворения запросов потребителей может быть позиционирование товаров. Только учитывая все это, рационально подбирая ассортимент продукции, можно достичь две цели: удовлетворить запросы покупателей и получить хорошие экономические результаты самому аптечному предприятию.

То новое, что несет с собой современная аптека на фармацевтический рынок страны, состоит в ее безоговорочной ориентации на потребителя. Будущее – за аптечными супермаркетами, в которых можно будет купить все: медикаменты, предметы ухода за больными, изделия медицинского назначения, детское питание, минеральные воды, продукты лечебного питания, пищевые добавки, лечебную косметику, лекарственные травы, оптику и пр. [13].

Список литературы:

1. Васнецова О.А. Медицинское и фармацевтическое товароведение: учебник для вузов / О.А. Васнецова. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2005. – 608 с.
2. Симонова А.П. Ассортиментная политика фирмы учебник для вузов / А.П. Симонова. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2006. – 245 с.
3. www.marketing.spb.ru.
4. Горшунова Л.Н., Чуренков И.Н. Практика управления ассортиментом аптечного предприятия // Эконом. вестн. фармац. – 2001. – № 10 (44).
5. Фармацевтические товары российских производителей / В.А. Демин, В.А. Милягин, А.А. Алексеенко. – М.: Новое знание, 2001. – 302 с.
6. Дремова Н.Б., Коржавных Э.Л., Березникова Р.Е. Систематизация номенклатуры лекарственных средств // Новая аптека. – 2002. – № 2.
7. Лоскутова Е.Е., Пак Т.В., Тарасенко М.А. Рациональный ассортимент – основа эффективной деятельности аптечной организации // Новая аптека. – 2001. – № 1.
8. www.pharmvestnik.ru.
9. www.webapteka.ru.
10. Немченко А.С., Немченко О.А. Организационно-экономические проблемы реализации фармацевтических товаров в России и за рубежом // – Провизор. – 2003. – № 13. – С. 14-17.
11. www.pharmabook.net.
12. Николаева М.А. Товароведение потребительских товаров / М.А. Николаева. – М.: НОРМА, 2004. – 502 с.
13. Хвещук П.Ф. Маркетинг фармацевтических организаций / П.Ф. Хвещук. – СПб.: Питер, 2004. – 322 с.

ПОНЯТИЕ НОВОГО ТОВАРА И КЛАССИФИКАЦИИ СТЕПЕНИ НОВИЗНЫ ТОВАРА

© Щербаков А.В.
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск

В данной статье раскрывается понятие нового товара, рассматриваются классификации степени новизны товара, разработанные отечественными и зарубежными учеными. Эти вопросы являются наиболее актуальными в условиях модернизации производства за счет обновления продукции, разработки и вывода на рынок новых товаров.

Австро-американский экономист Й. Шумпетер считал, что «новыми» могут быть лишь товары, ранее совершенно незнакомые потребителю (в 1885 г. – автомобиль, в 1960-м – видеомагнитофон, в 1975-м – персональный компьютер), а потому достойные особого внимания и заботы пред-

принимателей. Между тем в американской деловой практике «новым» считается любой товар, выпускаемый данной фирмой менее 4 лет. Таким образом, либо лишь единицы, либо почти все товары, выпущенные предприятиями за последние четыре года, можно представить как новые.

Слово «новый» в русском языке многозначно. Это и впервые сделанный, и недавно появившийся, и пришедший на смену прежнему, и просто следующий. Соответственно под «новинкой» понимается и товар другого сорта, и товар, недавно появившийся на рынке, и неизвестный ранее продукт. Такая многозначность понятия – отражение реально существующего многообразия свойств и характеристик нового товара.

Новый товар – это товар, услуга или идея, которая воспринимается некоторыми потенциальными потребителями как новая [2, с. 231-233]. Чтобы добиться ощутимого успеха, товар должен быть не просто новым, он должен выглядеть новым и не быть похожим на другие товары.

Новые товары – это источник развития любого бизнеса. Они «оживляют» маркетинг компании, ее продажи, дистрибуцию и предоставляют новые возможности, несмотря на сужение рынков сбыта существующих продуктов.

Любая компания, желающая удержать или увеличить объемы продаж и прибыли должна вести разработки и создавать новые продукты. Ежегодно на рынке только потребительских товаров появляется более 31 тыс. новинок (включая модификации существующих продуктов и новые марки) [3].

Из тысяч ежегодно появляющихся на рынке новинок, только 10 % являются действительно оригинальными новаторскими продуктами. В зарубежной практике новые товары принято подразделять на шесть категорий:

- мировые новинки;
- новые товарные линии;
- расширение существующих товарных линий;
- усовершенствование и модернизация существующих товаров;
- репозицирование;
- снижение цен.

Новизну товара также можно представить как количественную характеристику. Уровни степени новизны будут следующими [6, с. 248]:

- «высшая» степень новизны (100 %) – абсолютно новый товар, не имеющий аналогов в мире;
- «высокая» степень новизны (80-99 %) – товар, не имеющий аналогов в стране;
- «значительная» степень новизны (60-79 %) – принципиальное изменение потребительских свойств товара;
- «достаточная» степень новизны (40-59 %) – принципиальная технологическая модификация изделия;
- «малая» степень новизны (20-39 %) – существенное изменение внешних параметров;

– «ложная» степень новизны (0-19 %) – бессмысленная или малосущественная модификация.

Для разработки и организации производства «настоящих» новинок требуются, как правило, сопряженные с повышенными рисками затраты, так как такие товары ещё не знакомы ни самой компании, ни рынку. Поэтому усилия исследователей и конструкторов многих зарубежных и отечественных фирм сосредоточены прежде всего на усовершенствовании существующих продуктов [5, с. 39].

Понятие нового товара тесно связано с понятием инновации [1, с. 761-765]. Инновацией товара называется процесс, который охватывает несколько видов деятельности, связанных с разработкой новых товаров: усовершенствование существующих товаров и услуг, разработка принципиально новых товаров, расширение имеющихся продуктов, позволяющее компаниям предлагать потребителям более широкий ассортимент товаров или услуг. Инновации не стоит путать с изобретениями. Изобретениями называют новые технологии или продукты, которые, по мнению потребителей, могут нести, а могут и не нести каких-либо выгод и преимуществ для них. Следовательно, эти технологии и продукты не всегда можно превратить в источник прибыли. А инновации – это разработанные и выведенные на рынок идеи, товары, услуги или технологии, которые, с точки зрения потребителя, воспринимается как принципиально новые или обладающие теми или иными уникальными и полезными свойствами.

Существует четыре критерия, по которым можно классифицировать инновации:

– степень новизны продукта для фирмы;
– природа инновации;
– источник инновации;
– изменение в поведении пользователя инновации.

Степень новизны продукта для фирмы характеризует: насколько выпуск товара является новым для фирмы. Довольно часто продукт называют новым лишь потому, что он является таковым для фирмы, в то время как он может не представлять новизны для потребителей. Соответственно важно различать новый вид продукции и инновацию. Новый продукт не обязательно является инновацией.

Можно выделить три составляющие нововведения [7, с. 10]:

– потребность, которую необходимо удовлетворить, или функция (функции), которую необходимо выполнить;
– концепция объекта, посредством которой будет удовлетворяться потребность;
– входящие ресурсы, состоящие из совокупности имеющихся знаний, а также из материалов и доступных технологий, посредством которых концепция реализуется на практике.

Второй классификационный признак инновации учитывает природу новой идеи. По нему инновации делятся на коммерческие и технологические. Технологические инновации предполагают обращение к точным наукам в промышленной практике. Рождаются такие инновации, как правило, в лабораториях или отделах исследований и разработок. Коммерческие инновации связаны в основном со способами организации, сбыта и коммуникации в процессе коммерциализации товара или услуги. Например, сюда можно отнести новый дизайн товара, новый канал сбыта, новое средство рекламы, новую упаковку, новую систему оплаты, новый способ продажи.

По источникам инноваций принято выделять инновации, втягиваемые спросом, т.е. напрямую отвечающие имеющимся потребностям, и инновации, вталкиваемые технологическим прогрессом, т е. возникающие в результате НИОКР. Их следует различать, поскольку они предполагают совершенно разные стратегии маркетинга. Исходящие от рынка инновации требуют маркетинга отклика, а проталкиваемые технологическим прогрессом инновации – маркетинга предложения, или креативного маркетинга

По классификационному признаку «изменение в поведении пользователя инновации» можно выделить технологические улучшения, повышающие функциональность товара и не затрагивающие поведение пользователя; технологические разрывы, представляющие собой крупные изменения в технологиях, но не требующие сколько-нибудь существенных перемен в потребительских или пользовательских привычках; организационные разрывы – инновации с небольшими технологическими изменениями, тем не менее требующие иного поведения пользователей; прерывистые инновации, влекущую за собой существенные изменения предлагаемых потребителям выгод и поведения потребителей в отношении использования продукта [4, с. 497-500].

Восприимчивость потребителей к новинкам в значительной степени зависит от типа инновации. В целом люди с большей готовностью принимают технологические инновации, не разрушающие уже сложившиеся представления и практику, нежели инновации, требующие значительной переподготовки и обучения пользователей.

Наиболее примечательно, что новые продукты терпят неудачу на рынке потому, что не оправдывают ожиданий менеджеров, запускающих продукт на рынок, относительно объемов продаж и прибыли. Причины этих провалов иногда становятся очевидны постфактум. В то же время они вовсе не очевидны во время борьбы за оправдание ожиданий, связанных с данным продуктом.

Управление новыми продуктами – одна из наиболее трудных задач в маркетинге, а разработка и реализация нового продукта является рискованным делом. Если вероятность провала нового продукта велика, а связанные с этим издержки высоки, то закономерно возникает вопрос: поче-

му фирмы тратят столь значительные ресурсы на разработку новых продуктов? Ответ очевиден: за счет новых продуктов ассортимент компании должен непрерывно обновляться, чтобы она удерживала и повышала объем своей прибыли.

Разработка новых продуктов – это естественная и необходимая реакция на изменение потребностей, вкусов, запросов и предпочтений клиентов и рыночной ситуации, если фирма желает сохранить свою маркетинговую эффективность. «Застойная» товарная линия – верный признак того, что промышленная компания отстала от передовых технологий и современного положения дел в своей отрасли.

Реальная практика свидетельствует о том, что главными источниками успеха товаров на рынке служат клиентские потребности и спрос. Сами по себе исследования и разработки ничего не стоят, они должны быть востребованы рынком. Инновационные фирмы – не те, которые выпускают лучшую с технологической точки зрения продукцию, а те, которые знают, что можно продать. Следовательно, проактивная стратегия должна не только включать в себя НИОКР, но и быть строго ориентированной на рынок. Это принципиальное условие успешности разработки и выведения новых товаров на рынок.

Преуспевающие компании разрабатывают маркетинговые стратегии для каждой стадии жизненного цикла продукта. Они стремятся продлить товару «жизнь» и извлечь от его продажи максимум прибыли. Чтобы на протяжении всего жизненного цикла товар выделялся в ряду других конкурирующих рыночных предложений, руководству компании-производителя необходимо разработать стратегию дифференцирования и сформировать отличительные рыночные позиции.

Таким образом, новые продукты – это новые надежды, обещания и проблемы для организации. Любая компания, желающая удержать или увеличить объемы продаж и прибыли должна вести разработки и создавать новые продукты.

Список литературы:

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. – 8-е издание. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2007. – 832 с.

2. Голубков Е.П. Основы маркетинга: учебник. – М.: Издательство «Экспресс», 1999. – 656 с.

3. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. Экспресс-курс / Пер. с англ. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.

4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ.; под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2007. – 800 с.

5. Наука и инновации в Республике Мордовия: материалы VII респ. науч.-практ конф. / Мордов. гуманит ин-т [редкол.: В.А. Нечаев (отв. ред.),

А.В. Захряпин и др.]; Саранск, 8-13 февравля 2008 г. – Саранск, 2008. – 768 с.

6. Панкрухин А.П. Маркетинг: учеб. для студентов, обучающихся по специальности 080111 – «Маркетинг» / А.П.Панкрухин. – 5-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2007. – 656 с.

7. Barreyre P.Y. Typologie des innovations // Revue Francaise de Gestion. – January-February.

РАЗРАБОТКА И ВЫВОД НОВОГО ТОВАРА НА РЫНОК

© Щербаков А.В.

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

В данной статье говорится о необходимости компании создавать и продвигать на рынок новые продукты, удовлетворяющие запросы потребителей, в целях повышения ее конкурентоспособности и прибыльности. Также поэтапно рассмотрен процесс разработки и реализации новых продуктов.

Разработка и вывод нового товара представляет собой деятельность, включающую процесс идентификации, создания и донесения до потребителей принципиально новых ценностей или преимуществ, которых до этого рынок не предлагал.

Разработка и выведение на рынок нового товара обусловлены необходимостью оградить компанию от последствий неизбежного процесса устаревания существующих товаров, который вызывается конкуренцией или моральным износом; расширять производство более быстрыми темпами, чем это возможно при узком ассортименте выпускаемых товаров; обеспечить более быстрое увеличение общей рентабельности компании.

Инновационная деятельность компании сопряжена с риском по целому ряду причин:

1. разработка нового товара – занятие очень дорогостоящее. Например, на создание нового лекарства фармацевтические компании затрачивают в среднем не менее 200 млн. фунтов стерлингов. Однако эта цифра бледнеет по сравнению с затратами фирм, которые занимаются разработкой принципиально новых продуктов для развлечения потребителей, например Sony. Достаточно сказать, что эта компания инвестировала в создание нового мощного полупроводника для своей игровой приставки PlayStation2 200 млрд. йен (или около 1,7 млрд. евро) [7];
2. разработка нового товара требует значительных временных затрат. В некоторых случаях их удается существенно снизить, но в ряде отрас-

лей, таких как фармацевтика, биотехнологии, аэрокосмическая и пищевая промышленность и т.д., период разработки каждого нового продукта составляет не меньше 10-15 лет. Так, например, фирма Gillette затрачивает на создание каждого своего нового товара от двух до десяти лет Непостоянство и непредсказуемость рынка еще больше повышают риск, связанный с выводом товара на массовый рынок.

В настоящее время выделяет 8 этапов разработки и реализации новых товаров:

1. разработка стратегии в отношении нового продукта;
2. генерация идеи нового продукта;
3. первичный отбор идей;
4. разработка концепции и ее проверка;
5. бизнес-анализ;
6. разработка непосредственно продукта;
7. тестирование продукта на рынке;
8. коммерциализация.

Первый этап – разработка стратегии в отношении нового продукта.

Разработка новых продуктов является одной из важнейших задач для промышленной компании, которая стремится сохранить технологическое лидерство. Эффективность новаторства в сфере новых товаров или услуг прежде всего зависит от того, насколько правильно была выбрана стратегия разработки нового продукта. Такая стратегия выполняет четыре основные задачи: во-первых, она определяет направление действий для команды, которая занимается разработкой, и фокусирует ее усилия в этом направлении; во-вторых, она помогает интегрировать усилия различных организационных подразделений; в-третьих, позволяет передавать полномочия по выполнению тех или иных задач другим членам команды, которые в этом случае могут работать совершенно самостоятельно; в-четвертых, сами по себе действия по выработке и согласованию этой стратегии требуют проактивных, а не реактивных управленческих мероприятий и решений, что повышает вероятность более тщательного поиска возможностей для инноваций [2, с. 769].

В общем виде стратегический план может состоять из:

1. предположения о характере изменений внешней среды, тенденциях развития отрасли и положения предприятия в ней;
2. формулировки стратегических целей предприятия (миссия, долговременные цели развития, финансовые задачи);
3. общей стратегии (лидерство за счет экономии на издержках, дифференциация продукции, стратегия специализации);
4. плана действий по созданию конкурентных преимуществ;
5. функциональных поддерживающих стратегий (производство, конструкторские разработки, маркетинг, сбыт, финансы, персонал) [3, с. 82].

Включение первичного стратегического планирования в процесс разработки нового продукта вызвало резкое повышение «смертности» идей новых продуктов. Исследование, проведенное в 1968 году, выявило, что для создания одного нового продукта, успешно запущенного в коммерческое производство, требовалось 58 идей нового продукта. А согласно данным 1982 года, для успешного «рождения» одного нового продукта потребовалось лишь семь идей. Производителям промышленных продуктов для получения одного успешного продукта обычно требуется примерно вполовину меньше идей новых продуктов, чем производителям потребительских товаров длительного пользования. Этот факт можно объяснить значительными успехами в сегментировании промышленных рынков, более пристальным вниманием к конкретным запросам потребителей и рыночным возможностям, а также возросшей эффективностью процесса разработки новых продуктов [6, с. 110]. Благодаря тому, что этот этап был включен в число стадий процесса разработки нового продукта, связь между генерацией идеи, отбором, оценкой и бизнес-анализом в контексте общего стратегического направления стала более тесной. На данной стадии выявляются стратегические требования, которым должны удовлетворять идеи нового продукта, например сохранение доли рынка или удержание лидирующей позиции в сфере технологий.

Второй этап – генерация идеи разработки нового товара. Он заключается в систематическом поиске соответствующих идей. Существует много способов организовать постоянный поток идей. Основными являются внутренние источники, потребители, конкуренты, дистрибьюторы и поставщик. Некоторые компании подходят к проблеме генерации эмпирически, т.е. полагаются на спонтанный поток идей из внешних и внутренних источников. Правда, «процент брака» среди таких идей очень высок, поэтому требуется регулярное поступление новых и новых предложений. Следует, однако, учитывать, что идеи, особенно хорошие, не рождаются сами по себе, для этого требуются соответствующая организация и стимулирование.

Третий этап – отбор идей. Он предусматривает выявление наиболее удачных идей и отбрасывание идей, непригодных для дальнейшей разработки. Процесс отбора идей включает две стадии [5, с. 268]:

1. проверка соответствия стратегии и задачам фирмы;
2. проверка шанса идеи в рыночных условиях.

При отборе идей нового продукта важно ответить на вопрос: Осуществима ли эта идея и в достаточной ли степени она интересна, чтобы заслуживать более тщательного анализа? Необходимо оценить осуществимость идеи и ее соответствие возможностям и задачам компании. Задача компании на стадии отбора – не принять или отклонить идею как проект для разработки, а определить, обладает ли идея достаточными достоинствами, чтобы оправдать расходы на бизнес-анализ.

Четвертый этап – разработка концепции и ее проверка. Концепция товара – это уже проработанный вариант идеи нового товара, сформулированный в понятных и значимых для потребителей терминах. Она испытывается на группе целевых потребителей с целью определения степени ее привлекательности. Концепция нового товара может быть представлена потребителям словесно или в виде иллюстраций. Она указывает на выгоды, которые может извлечь из товара потенциальный пользователь. При ее составлении компании приходится открыто заявлять о своей стратегии и рыночных целях. Существует ряд причин, обусловливающих необходимость четкой и конкретной формулировки концепции товара:

- формулировка концепции представляет собой искомую позицию товара на рынке и тем самым определяет способы достижения этой позиции;
- концепция товара служит своего рода руководством по составлению спецификации изделия для конструкторов, задача которых выявить, насколько концепция осуществима с технической точки зрения;
- описание будущих выгод товара служит основой для творческого резюме, предоставляемого рекламному агентству, которое будет отвечать за донесение этой информации до потребителей.

Таким образом, концепция товара определяет базовый товарный рынок, на котором необходимо позиционировать будущую разработку.

Пятый этап – бизнес-анализ. Он предусматривает критическую оценку прогнозов в отношении объемов продаж, затрат и прибыли от нового товара с тем, чтобы определить, насколько они соответствуют целям компании. На этом этапе специалисты должны дать количественную оценку возможности рыночного успеха и разработать альтернативные маркетинговые программы [4, с. 232-233].

Шестой этап – разработка непосредственного продукта. На этом этапе концепция продукта превращается в физический товар, позволяющий с максимальной уверенностью определить, что данная идея может стать реальным товаром, способным принести компании прибыль [2, с. 783].

На данном этапе проверяется конструкция изделия, учитываются все сделанные на предыдущем этапе замечания и предложения. На основе этого создается прототип нового товара с упаковкой и возможным товарным знаком, если его предполагается использовать. Одновременно оформляется документация для получения патента, если это фирме необходимо. Также разрабатывается система управления качеством нового товара и рассматриваются возможности ее функционирования на этапе как опытного, так и массового производства товара [1, с. 168].

Седьмой этап – тестирование продукта на рынке. Тестовый маркетинг – это этап разработки нового товара, на котором товар и маркетинговая программа тестируются в условиях на более приближенных к рыночным.

Благодаря тестовому маркетингу компания имеет возможность провести пробный маркетинг продукта на отдельных рынках и определить реакцию потребителей до начала широкомасштабной маркетинговой компании. Он позволяет компании испытать продукт и маркетинговую программу в целом, т.е. выбрать наиболее эффективную стратегию позиционирования, рекламы, сбыта, методы ценообразования, создания торговой марки и упаковки, а также определить сумму, которую необходимо выделить в бюджете на маркетинг данного товара.

Восьмой этап – коммерциализация нового товара. Она представляет собой вывод нового товара на массовый рынок с целью получения прибыли. На стадии коммерциализации компания направляет все свои усилия на маркетинг нового продукта. Новинка становится частью продвигаемой товарной линии и наряду с другими продуктами занимает свое место в каталогах, прайс-листах и дилерских реестрах. Маркетинговая программа нового продукта требует тщательного выявления рыночных сегментов, разработки краткосрочных и долгосрочных маркетинговых задач и обучения собственного сбытового персонала и продавцов дистрибьютора [6, с. 179-180].

Таким образом, для разработки и вывода нового товара на рынок необходимо пройти длительный путь от разработки стратегии нового товара до его коммерциализации, который требует больших затрат времени и ресурсов, однако новые товары имеют принципиально важное значение для существования и развития фирмы.

Список литературы:

1. Акулич И.Л. Маркетинг: учебник / И.Л. Акулич. – 6-е изд., испр. – Минск: Выш. шк., 2009. – 511 с.

2. Армстронг Г., Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. – 8-е издание. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2007. – 832 с.

3. Глухов В.В. Менеджмент: учебник для вузов. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2007 – 608 с.

4. Голубков Е.П. Основы маркетинга: учебник. – М.: Издательство «Экспресс», 1999. – 656 с.

5. Калугина С.А., Красюк И.Н. Парамонова, Т.Н. Маркетинг. – изд. 5-е, перераб., доп. – КноРус, 2008. – 360 с.

6. Уэбстер, Фредерик. Основы промышленного маркетинга. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005. – 416 с.

7. Michiyo Nakamoto, Tim Burt. Comment and analysis on consumer electronics // Financial Time. – 10 February 2003. – P. 19.

Секция 6

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ИННОВАЦИИ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

© Денисенко Я.О.[♣]
Тульский государственный университет, г. Тула

Мировой финансовый кризис 2008-2009 гг., нанесший серьезный урон всем сферам бизнеса, безусловно, не мог обойти стороной и индустрию гостеприимства. Безусловно, что кризис оказал серьезное влияние на гостиничный бизнес. Большое количество новых проектов закрыто, те же, реализация которых уже началась, законсервированы, строительство стоит из-за недостатка кредитного финансирования. Многие предприятия, не выдержав конкуренции и повышения издержек, оказались нерентабельными.

Еще одним последствием кризиса стало снижение активности различных категорий туристов. Падение благосостояния и рост цен вынуждает многих экономить и отказываться от поездок, как за рубеж, так и по стране. Гостиницы практически всех крупных городов отмечают снижение показателей ADR и RevPAR [1].

Однако немало и тех, кому удалось удержаться на плаву во время «мирового шторма». Возникает вопрос: что же им помогло? Как сократить издержки, при этом не теряя в качестве? Как удержать клиентов и захватить новый сегмент рынка в столь нестабильных условиях? Ответ – инновации.

Прежде, чем рассмотреть основные разработки и нововведения в гостиничном бизнесе необходимо дать определение понятию «инновации».

Современный экономический словарь характеризует инновации как нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности.

Инновации в гостиничном бизнесе – это, прежде всего, широкое использование многочисленных компьютерных технологий.

Наиболее распространенны глобальные и альтернативные системы бронирования (GDS и ADS). Они представляют собой популярные электронные супермаркеты туристических услуг, связывающие между собой покупателей и поставщиков гостиничного размещения. Терминалы GDS установлены в более 600 000 тур агентств, а услугами тысяч сайтов ADS ежедневно пользуются миллионы клиентов по всему миру, которые с минимальными временными затратами могут забронировать гостиницу в любом городе.

Комплекс услуг компаний-посредников включает в себя два основных направления: подключение отеля к глобальным системам бронирования (Amadeus, Sabre, Galileo, Worldspan) и к альтернативным (Интернет) сис-

---

[♣] Студент.

темам бронирования, таким как Expedia, Orbitz, HRS, Travelocity, Hotels.com, Priceline и многим другим [4].

Еще одним важным фактором повышения конкурентоспособности стало внедрение автоматизированных информационных систем, таких как, система автоматизации ресторана и других подразделений гостиничного предприятия, система автоматизации складского учета и калькуляции и др.

Однако наиболее эффективными являются комплексные продукты, например, появившийся в 2009 г. Libra OnDemand CRM – это мультигостиничное решение для сетей, предоставляемое по модели Saas. Разработанная специально для гостиничной индустрии эта система автоматизирует бизнес-процессы отдела продаж и маркетинга, бронирования и банкетной службы в гостинице. Данная система позволяет автоматизировать работу каждого сотрудника отдела продаж и маркетинга, управлять взаимоотношениями с клиентами, собирать подробную статистику по каждому гостю, контролировать работу менеджеров всех звеньев [5].

Мультимедийные технологии быстро нашли применение в различных видах деятельности гостиниц.

Представители гостиничной сети Marriott объявили о внедрении новой услуги для клиентов – отныне в отелях возможно проведение видеоконференций в режиме реального времени.

В частности, в официальном документе компании говорится: «Корпорация Marriott является первой гостиничной сетью, которая предлагает возможности по проведению телеконференций по всему миру в студиях Cisco TelePresence при помощи оператора AT&T. Студии GoThere Virtual Meetings расширяют сеть услуг Cisco TelePresence, делая ее доступной во всем мире. Клиенты получают возможность присоединения к другим студиям на платформе AT&T Business Exchange, предоставляющей уникальные возможности по организации межкорпоративных виртуальных переговоров в различных точках земного шара». На данный момент во всем мире насчитывается порядка 700 частных переговорных студий такого формата.

Эта услуга представляется менеджерам сети Marriott тем более востребованной, что 70 % крупных компаний по-прежнему держат курс на сокращение бюджетов конференций, семинаров и командировок [3].

Мультимедийные технологии не обошли и такое консервативное устройство, как телефон – так американская фирма Teledex – мировой лидер индустрии отельных телефонов вывела на рынок новый тип гостиничных телефонных аппаратов, оснащенных цветным сенсорным 5,6 дюймовым дисплеем на который может быть выведена любая информация о работе служб отеля, реклама местных достопримечательностей, сделан заказ в отельном ресторане, получен доступ в интернет – и все это простым прикосновением пальца к соответствующему пункту меню на экране телефона [2].

Одной из важнейших систем в отеле является система безопасности. Она может включать самые разные элементы защиты – от системы охран-

но-периметральной сигнализации до компьютерных систем сбора и обработки информации.

Техническая защита – система видеонаблюдения, охранная и пожарная сигнализации должны планироваться изначально. Разумеется, проект отеля не может не предусматривать путей эвакуации, запасных выходов, пожарных лестниц. Однако можно пойти дальше. Так, например, Crowne Plaza Moscow World Trade Centre можно назвать «интеллектуальным зданием». Все инженерные системы отеля, пожарной сигнализации и оповещения о пожаре, пожаротушения и контроля доступа, видеонаблюдения и охранной сигнализации, а также система управления инженерным жизнеобеспечением объединены в единое информационно-управляющее пространство. Все сигналы от них поступают в центральную диспетчерскую. Также внедрена система Enterprise Building Integration (EBI), призванная обеспечить комфортную безопасную среду для гостей и персонала отеля [2].

Это всего лишь один из примеров современных систем безопасности, степень защиты которых очень высока и позволяет контролировать ситуацию в отеле и на его территории всецело.

Однако внедрение компьютерных технологий – не единственное, что позволяет оставаться на передовой. Когда мы устанавливаем в своем отеле инновационные технологии, мы преследуем несколько целей – сбережение времени, денег, энергии. Неудивительно, что путь к инновационным технологиям в отеле лежит через сбережение природной энергии.

Так, например, в пятизвездочном отеле бренда Кемпински (Эмират Палас в Абу Даби, АОЭ) полностью реализована природоохранная система. В начале 2009-го года «Эмират Палас» уменьшил потребление энергии на 2,1 миллион киловатт-час и потребление газа на 111,500 литров, поставив цель повысить эти результаты в течение года. Технологические инновации здесь – это и приобретение светодиодных ламп вдобавок к металогалогенидным, что значительно увеличит жизненный цикл освещенных зон, сокращая издержки на их обслуживание и гарантируя надежный сервис гостям. В отеле «Ренессанс Москва» установлено локальное энергосберегающее освещение (при помощи ЗАО Межрегионэнергосервис) [2].

Итак, выше были рассмотрены основные технологии, используемые в гостиничном бизнесе, использование которых помогло упростить систему управления гостиницей и одновременно повысить качество предоставляемых услуг.

Безусловно, разработки и инновации – дорогостоящие мероприятия, однако они позволяют эффективно управлять предприятием, обеспечить необходимый контроль деятельности всех подразделений, повысить качество предоставляемых услуг, и, как следствие, завоевать сильные позиции на рынке, что позволит смягчить такие сильные потрясения, как мировой финансовый кризис.

Список литературы:

1. Время перемен, или гостиничный БУМ-с? [Электронный ресурс] // HoReCa: интернет-версия делового журнала HoReCa-magazine. – 2009. – № 2 (04). – Режим доступа: www. magazine.horeca.ru /N-02.2009/59. – (дата обращения: 10.06.2010).

2. Жукова Т. Инновации в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс] // Hotelline.RU: электронный портал гостиничного бизнеса. – 21.08.2009. – Режим доступа: www.hotelline.ru/ index.php. – (дата обращения: 15.06.2010).

3. Инновации в гостиничном сервисе [Электронный ресурс] // NEXT-STOP.RU: интернет-журнал. – 05.02.2010. – Режим доступа: www.old.next-stop.ru/1846-innovacii-v-gostinichnom-servise.html.

4. Электронные системы бронирования. Ситуация на рынке [Электронный ресурс] // Журнал ProОтель: ежемес. интернет-изд. – 11.09.2007. – Режим доступа: www.prohotel.ru/articles-7970/0. – (дата обращения: 12.06.2010).

5. LIBRA-RUSSIA.COM: официальный сайт компании Libra Hospitality [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.libra-russia.com/products/LOD. – (дата обращения: 12.06.2010).

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ, НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

© Шурупова А.С.[♣]

Липецкий филиал Орловской региональной академии государственной службы, г. Липецк

В российской экономике до сих пор не сформированы институциональные основы и механизмы, способные обеспечить устойчивые темпы роста во всех ее составных элементах. В настоящее время российское правительство осуществляет целый комплекс мер по построению экономики, основанной на знаниях. Однако все эти меры довольно слабо увязаны с региональными особенностями российской экономики. В рамках концепции экономики, основанной на знаниях, государству в сфере инновационной деятельности принадлежит важная роль, что связано с необходимостью усиления прямой финансовой поддержки отдельных, наиболее приоритетных инновационных сфер, создания благоприятных условий для стимулирования инновационной деятельности других субъектов экономической системы.

Огромные масштабы территории Российской Федерации, разнообразие ее природно-климатических зон, неравномерность распределения про-

♣ Доцент кафедры «Государственная, муниципальная служба и менеджмент», кандидат экономических наук, доцент.

изводительных сил и природных ресурсов, исторические, национальные и другие особенности развития ее регионов обусловили значительные различия в уровне социального и экономического развития ее субъектов, неравномерность прохождения реформ и модернизации экономики.

Как показывает статистика, входящие в состав федеральных округов регионы характеризуются широким разбросом и нестабильностью основных показателей социально-экономического развития. При этом с началом рыночных реформ различия в социально-экономическом развитии регионов стали усиливаться, так разрыв между регионами в производстве валового регионального продукта на душу населения составляет более чем 17 раз [1]. По мнению А.Г. Гранберга [6, с. 41], это можно объяснить следующими причинами: во-первых, с включением рыночного механизма, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам; обнаружилась также различная степень адаптации к рынку регионов в зависимости от структуры экономики и менталитета населения и власти. Во-вторых, значительно ослабла регулирующая роль государства, что выразилось в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие, отмене большинства региональных экономических и социальных резервов. В-третьих, сказалось фактическое неравенство различных субъектов Российской Федерации в экономических отношениях с центром.

В российской экономике до сих пор не сформированы институциональные основы и механизмы, способные обеспечить устойчивые темпы роста во всех ее составных элементах. Сравнительно лучшее экономическое положение регионов-лидеров связано с конъюнктурными факторами, обеспечивающими этим регионам преимущества на внутренних и внешних рынках. Факторы же не конъюнктурного, а объективного характера, такие, как рост производительности труда, повышение эффективности использования основного капитала и материальных ресурсов, остаются слабо задействованными. Следовательно, в крайне малой степени задействован потенциал инновационной сферы России. Таким образом, качество роста российской экономики носит не целенаправленный, а стихийный характер. Сохраняется топливно-сырьевая структура экономики, характерная для колониальных и полуколониальных стран. Практически не преодолевается высокий уровень физического и морального износа основных фондов во всех отраслях экономики. Средний срок службы машин и оборудования в промышленности РФ превышает 21 год, а в развитых странах мира он составляет 7-10 лет Износ основного капитала в промышленности в среднем приближается к 50 % [4, с. 40]. На таком оборудовании не возможен выпуск конкурентоспособной, а тем более инновационной продукции. Для решения этой проблемы необходимы закупка импортного оборудования, квалифицированный персонал. Определенные действия по модернизации экономики предпринимаются (табл. 1). Однако

из таблицы видно, что приобретается уже готовое оборудование, которое давно эксплуатируется за рубежом, а на исследования и разработки, выполненные собственными силами, расходуется 11,5 %, что не соответствует принципам концепции экономики, основанной на знаниях.

Таблица 1

Структура затрат на технологические инновации организаций промышленности России и зарубежных стран, %

Виды затрат на технологические инновации	Россия	Австрия	Германия	Норвегия	Финляндия
Исследования и разработки, выполненные собственными силами	11,5	51,6	51,3	55,7	57,0
Исследования и разработки, выполненные сторонними организациями	4,2	5,5	3,7	20,5	11,5
Приобретение машин и оборудования	60,3	27,9	28,2	14,9	17,9
Приобретение новых технологий	1,4	2,7	1,7	2,2	8,0
Производственное проектирование, обучение и подготовка персонала, маркетинговые исследования и прочие затраты	22,6	12,3	15,1	6,7	5,8

Другим фактором, усиливающим невосприимчивость экономики российских регионов к технологическим инновациям, является то, что технико-технологические системы обладают определенной технологической жесткостью, означающей, что новые и старые технологии как звенья одного производственного процесса могут быть плохо совместимы. В России в большинстве отраслей производства господствуют третий и четвертый технологические уклады (в развитых странах Запада преимущественно пятый и частично шестой), первый из которых характеризуется автономным, а второй – комплексным механизированным производственным использованием рабочих, транспортных и энергетических машин. Доля шестого уклада, характеризующаяся сопровождением продукта на протяжении всего его жизненного цикла, минимальна. Фрагментарно этот технологический уклад присутствует только в космической и авиационной промышленности.

Жесткость технологических систем не позволяет успешно адаптировать передовые технологии пятого и шестого укладов к производственному процессу на предприятиях, технологическая база которых относится к третьему или четвертому укладам. Для предприятий альтернативой подобной адаптации могли бы выступать постепенные эволюционные инновации. Предприятия оказываются в ситуации, когда радикальные инновации сопряжены с высокими технологическими и экономическими рисками, в то время как внутренние возможности предприятий осуществлять инновации эволюционного типа ограничены. Строительство же новых мощностей затратно и требует тщательного анализа внутрироссийской и мировой конъюнктуры на длительную перспективу. В этих условиях рос-

сийские региональные компании предъявляют ограниченный спрос на научно-технические разработки, а внутрироссийский рынок инновационных продуктов и услуг развит слабо. Получается замкнутый круг, когда технологическая отсталость в регионах усиливает невосприимчивость российской производственной сферы к технологическим инновациям.

В настоящее время российское правительство осуществляет целый комплекс мер по построению экономики инновационного типа или экономики, основанной на знаниях. В стратегии развития страны на период до 2020 г. определена целевая задача: учетверение производительности труда в главных секторах экономики, и в первую очередь высокотехнологичных. Численно конкретизирована «формула» инновационного развития, выражена готовность к проведению экономической политики созидания, для выполнения всего намеченного среднегодовой темп прироста производительности труда в материальном производстве должен составлять 12,2 %. Однако все эти меры довольно слабо увязаны с региональными особенностями российской экономики. Региональная привязка инновационных мероприятий возникает только при формировании наукоградов, особых экономических зон и других довольно искусственных территориальных образований [2, с. 138].

По мнению Е. Балацкого и П. Раптовского [2], для осуществления инновационной политики в регионах необходимо сначала провести их селекцию: если отрасль или регион находятся в кризисном состоянии, то бесполезно снабжать их инновациями. В отстающие отрасли и регионы для поднятия их технологического уровня необходимо осуществлять масштабные инвестиции, одновременно с этим разворачивать работу по финансированию исследований и разработок для передовых отраслей и регионов. Такой подход позволит сделать инновации более действенными, так как они будут генерироваться в отраслях и регионах, готовых их принять. Одним из необходимых условий для начала разработок и исследований по определенному направлению является динамичность развития экономики в данном направлении. Типичный пример – нанотехнологии, которые уже несколько лет активно разрабатываются в РФ, но для которых нет практически никаких предпосылок внедрения. Еще одним условием начала разработок и исследований по определенному направлению является наличие конкуренции.

По мнению Е. Ясина [7], к условиям, обеспечивающим экономику, основанную на знаниях, следует отнести: свободу творчества, свободу предпринимательства, конкуренцию, высокий уровень образования, науку, индустрию инноваций, социальный капитал, доверие.

Однако взаимоотношения инновационного процесса с рыночной экономикой очень противоречивы. С одной стороны, именно в рамках рыночных отношений проявляются такие стимулирующие инновационную деятельность критерии, как социальная активность, творческая инициатива, селекционная способность рынка обеспечивать отбор и выживание наибо-

лее эффективных и адаптированных новаций. С другой стороны, рыночные отношения не могут считаться совершенными для воздействия на инновационные процессы, поскольку в поведении хозяйствующих субъектов рынка преобладают краткосрочные, конъюнктурные решения, в то время как инновационная деятельность рассчитана на долгосрочный период. Поэтому для эффективного функционирования инновационной деятельности необходимо ее государственное регулирование [5, с. 79].

В рамках концепции экономики, основанной на знаниях, государству в сфере инновационной деятельности принадлежит важная роль, что связано с необходимостью усиления прямой финансовой поддержки отдельных, наиболее приоритетных инновационных сфер, создания благоприятных условий для стимулирования инновационной деятельности других субъектов экономической системы.

Государственная поддержка инноваций на региональном уровне должна быть направлена на обеспечение правовых основ инновационной деятельности, повышение инновационной привлекательности региона для привлечения новых компаний и инвестиций, обеспечение устойчивого развития существующих в регионе компаний и научных учреждений. В регионе необходимо сформировать целостную цепочку по разработке, внедрению и коммерческой реализации инновационной продукции. Региональная инновационная поддержка должна охватывать поддержку фундаментальной науки в регионе, процесс подготовки научных кадров, финансирование и разработку новых технологий и продукции, патентование и защиту интеллектуальной собственности, сбыт готовой продукции и технологий как внутри самого региона, так и за его пределами.

Список литературы:

1. Андреев А.В., Борисов Л.М., Плучевская Э.В. Основы региональной экономики: учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2009. – 336 с.

2. Балацкий Е., Раптовский А. Инновационно-технологическая матрица российских регионов // Общество и экономика. – 2007. – № 2-3. – С. 138-159.

3. Индикаторы инновационной деятельности: 2007. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 400 с.

4. Кудров В. Экономика России: сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 2. – С. 39-48.

5. Плахова Л.В. Инвестиционные кластеры в системе региональной экономики // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 13 (70). – С. 76-81.

6. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина. – М.: Экономика, 2004. – 603 с.

7. Ясин Е. Условия инновационного развития и необходимые институциональные изменения // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 7.

Секция 7

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ КЛАСТЕРНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: КРИТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

© Вуйлов Д.А.[♣]
Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

В настоящее время теории кластерного развития региона получили широкое распространение по всему миру. Разнообразие подходов идентификации кластеров, на первый взгляд, дает возможность выбора «правильного» метода при конкретном состоянии региона. Однако в условиях российской действительности ставится под вопрос возможности их использования. В данной статье автором предприняты попытки систематизации существующих подходов и обоснование перехода от попыток выявления кластерных образований к процессу определения кластерного потенциала региона.

Отсутствие единства мнения, как в определении экономической категории «кластер», так и в его подходах классификации сказалось на попытках и методиках выявления кластерных образований в хозяйственных системах различного уровня. Причем проблемы теоретического базиса не только остались неразрешенными (проблемы промышленного и территориального охвата), но и преумножились «своими» специфическими недостатками, характерными для используемых методик. Как отмечает Л.С. Марков, «… не существует единой методологии для идентификации и картографирования кластеров, опирающейся на ключевые измерители и процедуры, с помощью которых можно определять географические границы кластеров и их специфические параметры» [2, с. 61].

Большинство известных методик по идентификации кластерных образований можно разделить на два подхода. При первом подходе – «сверху-вниз» (микроотраслевые), «используется принцип идентификации кластера, основывающийся на отраслевой принадлежности его участников и использующий для обнаружения региональных кластеров общенациональный образец», т.е. с методологической точки зрения, во главу угла ставится выявление ключевых отраслей, а затем определяются связанные с ними отрасли. Второй подход «использует методику, условно называемую «снизу-вверх» (мезоотраслевые), где кластеры идентифицируются на конкретно выбранной территории, исходя из присутствия внутри ее локальных отраслей-лидеров» [2, с. 61], т.е. в первую очередь выявляются связанные между собой отрасли. Далее, выявленные совокупности связанных отраслей исследуются с позиции наличия целевых характеристик.

Куценко Е.С. резюмирует, что в основе подхода «сверху-вниз» «лежит постулат, согласно которому хозяйственную агломерацию могут состав-

♣ Ассистент кафедры Экономической информатики и управления.

лять лишь определенные отрасли (базовые и/или экспортно-ориентированные)» [1, с. 115].

Стандартным инструментом определения базовых отраслей в регионе является коэффициент локализации, показатель, основанный на данных о занятости населения. Коэффициент локализации выбранной отрасли показывает степень ее специализации в регионе по сравнению с другими хозяйствующими субъектами и рассчитывается отношением удельного веса данной отрасли в структуре производства региона к удельному весу той же отрасли в стране.

Если коэффициент локализации больше единицы, то данная отрасль превалирует в экономике региона (по сравнению с отраслевой структурой страны), то есть является базовой. Для выявления отраслей, составляющих кластер, используют значение коэффициента локализации большое или равное 1,25 [3].

На основании значения коэффициента локализации строится методика идентификации кластерных образований, предложенная М. Портером, в основе которой лежит модель распределения отраслевой занятости населения по территории всей страны.

Как было замечено ранее, метод, основанный на коэффициенте специализации, широко используется во многих странах. Это объясняется простотой его использования и доступностью статических данных для расчетов. Однако недостатком данного подхода является сильная зависимость от выбора границ между регионами и региональными агломерация, то есть возникает проблема определения размера региона. Несколько кластеров могут быть идентифицированы в пределах небольшого географического пространства, в то же время один кластер может находиться в более широком географическом диапазоне, нежели регион. Таким образом, существует риск не обнаружить кластер межрегионального уровня.

Среди других количественных методов идентификации кластерных образований интересным выглядит кластерный индекс, предложенный немецкими учеными Р. Стенбергом и Т. Литценбергом, который позволяет сделать первичную оценку наличия пространственных образований на территории региона. Кластерный индекс коррелирует относительный показатель плотности предприятий (ID), относительный показатель статуса предприятий (UB), относительный размер компаний (BG) и рассчитывается по следующей формуле:

$$CI_{ij} = UD_{ij} \times UB_{ig} \times \frac{1}{BG_{ij}} = \frac{\dfrac{e_{ij}}{\sum_{i=1}^{n} e_{ij}}}{\dfrac{i_i}{\sum_{i=1}^{n} i_{ij}}} \times \frac{\dfrac{b_{ij}}{\sum_{i=1}^{n} b_{ij}}}{\dfrac{a_i}{\sum_{i=1}^{n} a_{ij}}}$$

где j – выбранная отрасль;

i – регион;

e_{ij} – количество занятого населения в отрасли исследуемого региона;

b_{ij} – количество предприятий;

a_i – размер региона;

i_i – количество жителей в регионе.

Результат варьируется от нуля до бесконечности. Если значение кластерного индекса больше единицы, то это свидетельствует о пространственной концентрации и специализации региона, что говорит о возможности идентификации кластера. Учеными эмпирическим путем получено критическое значение, которое означает наличие кластера и равное четырем [5].

Преимущество этого подхода заключается в его гибкости и доступности необходимых статистических данных. Недостатком является неразрешенность проблемы границ региона, а также данный метод не дает ответа о характере выделенного кластера. Однако кластерный индекс может использоваться как первый базисный этап в проведении процесса идентификации кластерных образований.

В основе комплекса подходов «снизу-вверх» лежит постулат, согласно которому кластер могут составлять лишь отрасли, имеющие значительные связи между собой. Такие отрасли в дальнейшем могут трансформироваться в кластер и для выделения данной агломерации традиционно используют анализ межотраслевого баланса (МОБ), который дает возможность рассматривать материальные потоки между отраслями, связанные отношениями производства и потребления (вертикальные) отношения. Значительность потоков между отраслями говорит о том, что данные отрасли образуют индустриальный комплекс.

При этом существуют численные методы, основанные на МОБ, среди которых: метод главных компонент и факторного анализа, многомерного статистического кластерного анализа, теории графов.

Формализованный подход предложен М. Стрейтом для определения значимых связей между отраслями. В его основе лежит определение двух коэффициентов. Первый из них – мера географической близости между двумя отраслями (r_{ij}):

$$r_{ij} = \frac{\operatorname{cov}(x_{ig} x_{jg})}{\sigma_{x_{ig}} \sigma_{x_{jg}}}$$

где x – уровень занятости населения;

i и j – исследуемые отрасли;

g – анализируемый регион.

Второй показатель измеряет интенсивность межотраслевых потоков и определяется по формуле:

$$L_{ij} = L_{ji} = \frac{1}{4}\left[o_{ij}\left(\frac{I}{\sum_i o_i} + \frac{I}{\sum_j I_j} \right) + o_{ij}\left(\frac{I}{\sum_j o_j} + \frac{I}{\sum_i I_i} \right) \right]$$

где $L_{ij} = L_{ji}$ – интенсивность межотраслевого потока;

o_{ij} и o_{ji} и – продажи из отрасли i в отрасль j и наоборот;

o_i и o_j – выпуск отраслей i и j;

I_i и I_j – затраты отраслей i и j.

Таким образом, промышленный комплекс определяется парой отраслей, если значение r_{ij} значимо и $L_{ij} > \frac{1}{n}\sum_j L_{ij}$, или $L_{ji} > \frac{1}{n}\sum_i L_{ji}$.

Данный метод был апробирован во Франции и Германии, где было выделено 13 и 14 образований соответственно [4, с. 63].

Помимо количественных методов, основанных на данных МОБ, существуют и качественные аналоги, среди которых наиболее распространенным является экспертная оценка. Экспертная оценка является по своей природе универсальной методикой и может использоваться для определения наличия пространственных образований как на микроотраслевом уровне (в рамках подхода «снизу-вверх»), так и на мезоотраслевом («сверху-вниз»). В ходе данного метода используется интервьюирование, фокус-группы, метод Делфи и т.д. Источниками информации выступают региональные эксперты – руководители региональных компаний, бизнес-аналитики. В настоящее время именно экспертная оценка является одной из самых распространенных методик по идентификации кластерных образований, однако стоит отметить, поверхностная простота процесса сбора информации о наличии того или иного вида кластера на территории региона нивелируется субъективностью оценки эксперта с одной стороны, и его компетенцией в этом вопросе с другой.

Простота и доступность методик микроотраслевого подхода может стать весомым аргументов в вопросе выбора инструмента для выделения образований на территории региона, тем не менее, Э. Бергман и Э. Фезер отмечают, что микроуровневые подходы оказываются малопродуктивными при обнаружении индустриальной кластеризации на региональном уровне, поскольку не позволяют в силу своей трудоемкости сформировать целостный взгляд на развитие экономики региона [3].

С другой стороны, использование средств мезотраслевого подхода не являются панацеей, что связано, прежде всего, с условиями российской действительности. В частности, Л.С. Марков связывает проблему идентификации кластеров «не столько с инструментарием исследования, сколько с информационной базой и необходимых для этого измерителей» [2, с. 64].

На первый взгляд выявленная проблема носит биполярный характер, т.е. с одной стороны, требует более действенное участие органов государственной

власти и компетентных ведомств в решении проблем с информационной базой, с другой – в правильной селекции метода или группы методов для последующей идентификации кластерных образований на территории региона.

По мнению автора, данная проблема имеет более глубокий характер. Выделение кластерных образований процесс сложный, долговременный и нелинейный. Результатом этого процесса может стать ответ на вопрос о количестве образований, их видовых особенностях. Однако не станет ли возможный кластер «заложником» социально-экономической неразвитости региона? Отсюда возникает вопрос о существовании и достаточности необходимых условий и факторов региона для последующего культивирования кластерных структур.

Для решения «расширенной» проблемы существующих методик как микроотраслевого, так и мезоотраслевого подходов явно недостаточно. Существует качественная необходимость перехода на более высокий абстрактный уровень – от методик идентификации кластерных структур к методикам оценки кластерного потенциала региона.

Список литературы:

1. Куценко Е.С. Кластеры в экономике: практика выявления / Е.С. Куценко // Обозреватель. – 2009. – № 10. – С. 115.

2. Марков Л.С., Ягольницер М.А. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформализованных производственных структурах / Л.С. Марков, М.А. Ягольницер. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2006. – 194 с.

3. Bergman E., Feser E. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rri.wvu.edu/ WebBook/Bergman-Feser/chapter3.htm.

4. Czamanski S., Ablas L. Identification of Industrial Clusters and Complexes: Comparison of Methods and Findings // Urban Studies. – 1979. – № 16. – P. 63.

5. Sternberg R., Litzenberger T. Regional Clusters in Germany – their Geography and their Relevance for Entrepreneurial Activities // European Planning Studies. – № 12. – 767-791.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НИЖЕГОРОДСКОГО РЕГИОНА

© Гриневич Ю.А.[♣], Кемаева М.В.[♦]

Нижегородский государственный университет им. Л.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

Авторы рассматривают инвестиционную привлекательность машиностроительного комплекса Нижегородской области, анализируют

[♣] Доцент кафедры Экономики народного хозяйства, кандидат экономических наук.

[♦] Ассистент кафедры Экономики народного хозяйства.

проблемы и возможности повышения инвестиционной активности в регионе.

Несмотря на развитие российской экономики в последние годы, проблема инвестиций в промышленности не теряет своей актуальности. При рассмотрении источников формирования и использования инвестиционных ресурсов можно сделать вывод, что в прошедшие годы происходило замыкание основных денежных потоков в наиболее рентабельных отраслях, а на принятие решений потенциальными инвесторами серьезное влияние оказывала инвестиционная активность, характеризующаяся интенсивностью инвестиций в отрасли. Прошлая инвестиционная активность влияет на формирование инвестиционной привлекательности и отражается на текущем состоянии инвестиционной активности.

За последние годы рейтинг инвестиционного климата Нижегородской области среди субъектов РФ не претерпел существенных изменений в ранге потенциалов и рисков. Область удерживает сравнительно высокие позиции и находится в первой двадцатке лучших регионов в основном за счет таких составляющих инвестиционного потенциала, как: инновационный, трудовой, потребительский, производственный, институциональный и финансовый. Область относится к тем регионам страны, которые, отличаются сравнительно высокой плотностью населения и выгодным транспортным и экономико-географическим положением, успешно развивают крупную перерабатывающую промышленность, базирующуюся на разветвленной системе связи с основными металлургическими, топливными и химическими базами страны. В общем, наибольший вклад в формирование инвестиционного потенциала вносят факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности, в частности инновационный потенциал. Однако, последний, являющийся важнейшим параметром конкурентоспособности Нижегородской области, используется недостаточно эффективно.

В то же время инфраструктурная и природно-ресурсная составляющие мешают подняться вверх в рейтинге инвестиционного потенциала. Природно-ресурсный потенциал включает в себя все виды разведанных и учтенных запасов минерально-сырьевых, топливно-энергетических, земельных, лесных, водных и рекреационных ресурсов, которые являются природной основой развития его производственных сил. Ресурсная база Нижегородского региона относительно слаба. Регион не располагает значительными углеводородными ресурсами, поэтому работа нефтехимического и топливно-энергетического комплекса зависит от поставок в регион нефти.

Уровень инфраструктуры зависит от уровня развития, в первую очередь: банковско-кредитной системы, транспортной системы, телекоммуникаций и информатизации. Использование инвестиций позволяет достичь более высокого уровня конкурентных преимуществ. Однако и предполагает разработку и использование эффективного механизма их привлечения.

Причины увеличения инвестиционного риска кроются в политической, экономической, социальной и экологической его составляющих. Политический риск в последние годы для области можно считать незначительным, в связи со стабилизацией в руководстве региона. Регион в настоящий момент является лидером по уровню привлекательности законодательства среди регионов России.

Увеличение экономического риска связано с высокой долей убыточных предприятий, недостаточно высоким сальдо прибылей и убытков предприятий области. Десятка регионов с минимальным экономическим риском представлена преимущественно добывающими регионами со стабильной экономической базой. Изменение социального риска в сторону его увеличения напрямую отражает ситуацию, вызванную ростом цен, коммунальных платежей, стоимости медицинских товаров и услуг и другими факторами личной и общественной безопасности.

Степень экологического риска отражает реальную ситуацию, характерную для всей России: уровень загрязнения окружающей среды растет, но, несмотря на непростую экологическую ситуацию в области, экологические программы финансируются по остаточному принципу [1].

Вместе с тем эксперты российских и зарубежных инвестиционных и производственных компаний по-разному оценивают условия инвестирования в регионах. Наличие природных ресурсов и достаточно квалифицированной и дешевой рабочей силы по-прежнему является главным конкурентным преимуществом в глазах иностранных инвесторов. У отечественных же инвесторов предпочтение отдается относительным преимуществам высокого научно-технического потенциала наряду с покупательским спросом населения и инфраструктурной обустроенностью территории.

Несмотря на благоприятное положение Нижегородской области среди других субъектов Федерации по уровню инвестиционного климата, по общему объему капиталовложений, доля Нижегородской области в объеме совокупных капиталовложений в России невысока.

Объективные тенденции, сложившиеся в период перехода от плановой экономики к рыночной негативно отразились на инвестиционной активности в машиностроении региона, и до настоящего времени влияют на инвестиционную активность и привлекательность отрасли. Можно выделить следующие «исторические» факторы:

1. низкий уровень государственной поддержки отрасли и незначительное количество госзаказов, обусловили отставание производства;
2. устаревшая материально-техническая база производства;
3. отсутствие в России целого ряда производств, необходимых для нормального функционирования как машиностроения, так и всего хозяйственного комплекса страны в связи с высокий уровень территориального разделения труда в советский период;

4. снижение доли структурообразующих отраслей машиностроения представляет угрозу невыполнения им одной из главных ролей – обеспечения воспроизводственного процесса в экономике, обновления ее на основе прогрессивной техники и технологии, т.е. реструктуризации;
5. сохранение разрыва в производстве передовых образцов машиностроительной продукции между Россией и развитыми в экономическом отношении странами определяет низкий уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции и неудовлетворение потребностей рынка, что требует от инвесторов дополнительных вложений в обновлении технологий производства.

В настоящее время машиностроение остро нуждается в модернизации материально-технической базы. Устаревшее оборудование не позволяет выпускать продукцию, отвечающую современным требованиям качества, что явно ухудшает позиции отечественных производителей как внутри страны, так и за рубежом.

Несмотря на стабильный рост капитальных вложений в номинальном выражении, рост в сопоставимых ценах мы можем наблюдать только с 2000 года (табл. 1) [2]. При этом объем сокращение инвестиций в основной капитал машиностроительных предприятий Нижегородской области происходившее за период с 1990 по 2000 гг. было настолько значительным, что даже при росте, наметившемся в последние годы объем инвестиций в сопоставимых ценах составляет немногим более 50 % уровня 90 года.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по Нижегородской области в 1994-2008 годах

	1994	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Капитальные вложения, млн. руб.	2247	8344	8626	10852	15383	18218	27593	37399	52205	64581	89272	133189	207392
Капитальные вложения, в % к предыдущему году (в сопост ценах)	68,3	80,1	98,8	91,6	108,9	114,1	134,5	103,3	119,4	103,8	123,3	127,3	127,7

При этом доля инвестиций, направляемых в машиностроительную отрасль, не только стратегически важную для региона, но и профильную, постоянно сокращается и в последние годы не достигает даже 20 % от общего объема инвестиций промышленности в целом. В структуре машиностроения аналогичная ситуация складывается также и в большинстве его подотраслей. Основным и бесспорным лидером является только автомобилестроение, которое стабильно получает более 50 % всего объема инвестиций в машиностроительную отрасль.

Можно выделить основные факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность машиностроения Нижегородской области:

- низкая конкурентоспособность продукции (технико-экономические характеристики и др. потребительские свойства значительно ниже импортных аналогов, сокращение выпуска высокотехнологичной продукции, сокращение экспортных поставок);
- невысокий технико-технологический уровень производства (высокие показатели фондоемкости, материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости, низкая производительность труда, высокие показатели износа основных фондов; высокие показатели среднего срока службы оборудования; низкие показатели ввода нового оборудования; низкая загрузка производственных мощностей);
- недостаточная квалификация и нехватка персонала (менеджеров, инженеров, технологов, квалифицированных рабочих);
- влияние макроэкономических факторов (внешняя среда по отношению к машиностроению нижегородской области, неэффективная промышленная и инвестиционная политика);
- отсутствие четких механизмов управления, направленных на активизацию инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий (недостаток собственных средств, дороговизна заемных средств, низкий уровень рентабельности, высокий уровень кредиторской и дебиторской задолженности).

При рассмотрении динамики инвестиций в основной капитал машиностроительного комплекса показал, что наиболее быстрыми темпами растут инвестиции в предприятия с участием иностранного капитала. Такая тенденция обуславливается тем фактом, что на предприятиях с участием иностранного капитала используются иностранные технологии, что значительно повышает конкурентоспособность выпускаемой продукции и, соответственно, гарантирует стабильный доход на вложенный капитал. Более медленными темпами растут отечественные инвестиции. Такая динамика объясняется возникновением паузы в наметившемся подъеме производства в связи с кризисом, а также использованием устаревших технологий для производства. Однако анализ структуры источников инвестиций в основной капитал убедительно доказывает, что основой в Нижегородской области являются не иностранные инвестиции и не банковский капитал, а собственные средства предприятий.

В целом для машиностроительного комплекса характерна положительная динамика инвестиций, что определяет рост инвестиционной активности в будущем. Несмотря на отрицательное влияние выделенных факторов, необходимо отметить повышательную тенденцию развития инвестиционной активности в машиностроении. Ожидаемые тенденции развития отраслей машиностроительного комплекса определяют широкие возмож-

ности инвесторов как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе в связи с возрождением прогрессивных отраслей и повышательной тенденцией платежеспособного спроса на продукцию машиностроительного комплекса. Развитие комплекса в условиях кризиса улучшит не только экономическую ситуацию, но и уменьшит социальную напряженность в регионе.

Список литературы:

1. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов 2008-2009 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.raexpert.ru/ratings/regions/2009.

2. Инвестиции в основной капитал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nizstat.sinn.ru/digital/ region5/ DocLib/invest3.htm.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ САХАЛИНА

© Игумнов П.В.[♣]

Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

Рассмотрены состояние, проблемы и перспективы развития нефтегазовых проектов Сахалина.

Реализация Восточной газовой программы и промышленная добыча газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке начинается с наиболее подготовленных к эксплуатации месторождений шельфа острова Сахалин. На сегодняшний день на континентальном шельфе Охотского, Японского морей и Татарского пролива, прилегающем к острову Сахалин открыто девять месторождений, среди которых крупные нефтегазоконденсатные Лунское, Одопту-море (в том числе нефтяное Северный купол Одопту), Чайво, Пильтун-Астохское, Аркутун-Даги, газоконденсатное Киринское, газовое Венинское. Также в 2004-2005 г г. обнаружены относительно небольшие нефтегазовые месторождения Пела Лейч и Удачное. На месторождениях Пильтун-Астохское, Одопту-море (Северный купол), Чайво и Лунское ведётся добыча нефти.

Совокупные запасы этих месторождений составляют 1,19 трлн. куб. м. газа, 394,4 млн. т нефти и 88,5 млн. т газового конденсата [1].

В начале 1990-х годов предполагалось, что проекты по разработке нефтегазовых месторождений будут разрабатываться иностранными инве-

♣ Доцент кафедры «Мировая экономика», кандидат технических наук.

сторами и операторами в рамках соглашений о разделе продукции (СРП). Было заключено несколько таких соглашений, однако до практической реализации дошли лишь проекты «Сахалин-1» (запасы – 264,2 млн. т нефти и 481,5 млрд. куб. м газа) и «Сахалин-2» (запасы – 182,4 млн. т нефти и 633,6 млрд. куб. м газа) [1, 4].

Постепенно готовятся к началу реализации и другие по счету проекты (с третьего по девятый). В табл. 1 представлен перечень нефтегазовых проектов Сахалинской области.[2, 3].

Таблица 1

Нефтегазовые проекты Сахалинской области

Проект	Запасы	Операторы
«Сахалин-1» (Чайво, Одопту, Аркутун-Даги)	извлекаемые: 307 млн. т нефти, 485 млрд. $м^3$ газа	«Роснефть» (20 %), ExxonMobil (30 %), Sodeco (30 %), ONGK (20 %)
«Сахалин-2» (Пильтун-Астохское, Лунское)	извлекаемые: 150 млн. т нефти, 500 млрд. $м^3$ газа	«Газпром» (50 % + 1 акция), Shell (27,5 %), Mitsui (12,5 %), Mitsubishi (10 %)
«Сахалин-3» (Венинский блок)	извлекаемые: 164 млн. т нефти, 258 млрд. $м^3$ газа	«Роснефть» (74,9 %), Sinopec (25,1 %),
«Сахалин-3» (Киринский блок)	извлекаемые: 75,4 млрд. $м^3$ газа, 8,6 млн. т газового конденсата	«Газпром» (100 %)
«Сахалин-3» (Восточно-Одонтинский блок)	прогнозные: 70 млн. т нефти, 30 млрд. $м^3$ газа	«Газпром» (100 %)
«Сахалин-3» (Айяшский блок)	прогнозные: 97 млн. т нефти, 37 млрд. $м^3$ газа	«Газпром» (100 %)
«Сахалин-4» (Западно-Шмидтовский блок)	прогнозные: 235 млн. т нефти, 396 млрд. $м^3$ газа	«Роснефть» (51 %), BP (49 %)
«Сахалин-5» (Восточно-Шмидтовский блок)	прогнозные: 212 млн. т нефти, 245 млрд. $м^3$ газа	«Роснефть» (51 %), BP (49 %)
«Сахалин-5» (Кайганско-Васюканский блок)	прогнозные: 650 млн. т нефти, 500 млрд. $м^3$ газа	«Роснефть» (51 %), BP (49 %)
«Сахалин-5» (Лопухов-ский блок)	прогнозные: 130 млн. т нефти, 500 млрд. $м^3$ газа	«Газпром нефть» (100 %)
«Сахалин-6»	оценочные: 1,1 млрд. т.у.т	97 % «Петросах» (Urals Energy), 3 % «Сахалинская нефтяная компания»
«Сахалин-7»	оценочные: 0,5 млрд. т.у.т	не определён
«Сахалин-8»	оценочные: 320 млн. т.у.т	не определён
«Сахалин-9»	оценочные: 295 млн. т.у.т	не определён

В настоящее время добыча углеводородов на острове осуществляется в основном в рамках проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2». Сахалин уже получает реальную отдачу от нефтегазовых проектов. Так, потенциальные извлекаемые запасы в рамках «Сахалина-1» составляют 307 млн. т нефти и 485 млрд. куб. м газа [1, 4]. Партнёрами ОАО «НК «Роснефть» по международному консорциуму являются ExxonMobil (компания-оператор – Exxon Neftegas Limited), SODECO и ONGC. По мнению представителей российской госкомпании, привлечение иностранных корпораций было не-

обходимо как для обеспечения финансирования, так и для получения доступа к иностранному опыту разработки арктических морских месторождений. При освоении сахалинского шельфа перед нефтяниками стояли сложные задачи. В России ранее не строились и не эксплуатировались морские объекты для нефтегазодобычи, кроме того, необходимо было решить проблему транспортировки сырья.

Проект «Сахалин-1» первым достиг своей окупаемости, а добыча нефти вышла на проектную мощность ещё в 2007 г. (11,2 млн. т) [2]. Сейчас продолжается рост производства газа: в 2008 году его уровень составил 8,2 млрд. куб. м (в 2007 г. – 6,4 млрд.) [2]. Транспортировка осуществляется по нефтепроводу до порта Де-Кастри (Хабаровский край), откуда сырьё экспортируется в Японию и Южную Корею. В проект входят ещё ряд месторождений – Чайво, Одопту и Аркутун-Даги. С начала реализации по проекту «Сахалин-1» добыто и продано в страны АТР порядка 28,3 млн. т нефти и конденсата, газа – реализовано в Хабаровский край более 4,3 млрд. куб. м. [5].

В настоящее время продолжается добыча нефти на месторождении Чайво. Построена трубопроводная система, береговой комплекс подготовки продукции, терминал отгрузки нефти, установлена платформа «Орлан». Ведутся буровые работы на месторождении Одопту.

Второй проект «Сахалин-2» (оператор – Sakhalin Energy) является крупнейшим в мире комплексным нефтегазовым проектом, реализуемым в суровых климатических условиях. Общие извлекаемые запасы составляют 176 млн. тонн нефти и конденсата и 618 млрд. куб. метров газа [1].

Справка: Проект *«Сахалин-2»* – крупный интегрированный СРП проект, осуществляемый международным консорциумом. Основным акционером проекта является «Газпром». В рамках проекта «Сахалин-2» был построен первый в России завод по производству сжиженного природного газа (далее – СПГ). Поставки российского СПГ зарубежным потребителям начались в 2009 году. Доходы (роялти) и доля России в прибыльной продукции будут направлены на газоснабжение Дальнего Востока. Оператором проекта «Сахалин-2» является компания Sakhalin Energy Investment Company Ltd. (Sakhalin Energy). Акционеры Sakhalin Energy: ОАО «Газпром» (50 % плюс одна акция), Shell Sakhalin Holdings B.V. (дочернее предприятие Royal Dutch Shell plc., 27,5 % минус одна акция)., Mitsui Sakhalin Holdings B.V. (дочернее предприятие компании Mitsui & Co. Ltd., 12,5 % акций)., Diamond Gas Sakhalin B.V. (дочернее предприятие компании Mitsubishi Corporation, 10 % акций). [6].

Осуществление второго этапа «Сахалина-2» предусматривает комплексную разработку Пильтун-Астохского и Лунского месторождений. Она осуществляется с помощью производственно-добывающего комплекса «Витязь», который состоит из добывающей платформы «Моликпак», подводного двухкилометрового трубопровода, одноякорного причала и нефтеналивного хранилища «Оха».

В связи с этим намечаются выход на круглогодичный цикл добычи; подготовка углеводородов на объединённом береговом технологическом комплексе, к которому подведены морские нефтегазопроводы с трёх морских платформ; транспортировка углеводородов по наземным трубопроводам протяжённостью 800 км с севера на юг острова; производство СПГ на заводе, расположенном на юге острова Сахалин, в посёлке Пригородное; отгрузка СПГ и нефти со специализированного причала и нефтяного терминала в Пригородном.

В 2008 г. в рамках проекта «Сахалин-2» уже началась круглогодичная добыча нефти и состоялась первая отгрузка сырья с терминала в Пригородном. Раньше нефть извлекалась и отгружалась только на сезонной основе. В транссахалинскую трубопроводную систему поступают углеводороды с обоих месторождений – Пильтун-Астохского и Лунского.

Добыча нефти с Пильтун-Астохского месторождения ведется с платформы «Пильтун-Астохская-Б» (ПА-Б). Первая нефть с платформы ПА-Б была получена в конце 2008 года. К концу 2009 г. на платформе уже было шесть добывающих скважин. Каждая из них в среднем обладает производительностью около 10 тыс. баррелей, или 1,3 тыс. тонн в сутки.

В январе 2009 г. Sakhalin Energy начала добычу газа с платформы «Лунская-А» (ЛУН-А), установленной на северо-восточном шельфе острова. После необходимой обработки газ поступает в транссахалинский газопровод и через весь остров транспортируется на завод по производству СПГ.

В марте 2009 г. на юге Сахалина пущен в эксплуатацию первый в России завод по производству СПГ, состоящий из двух технологических линий производительностью 4,8 млн. тонн в год каждая. Газ на завод поступает с Лунского и Пильтун-Астохского месторождений по транссахалинской трубопроводной системе. По состоянию на конец 2009 года «Сахалин Энерджи» произвела 5,3 млн. тонн СПГ. Покупателями стали: Япония – 2884 тыс. т; Южная Корея – 1097 тыс. т; Индия – 519 тыс. т; Кувейт – 324 тыс. т; Китай – 260 тыс. т; Тайвань – 187 тыс. т [7].

Выход предприятия на проектную мощность (9,6 млн. т в год) запланирован на 2010 г. Предстоящий выход завода СПГ на проектную мощность позволит «Сахалин Энерджи» производить около 5 % всего мирового объема СПГ [7].

Всего же за годы, прошедшие с начала промышленной добычи (с 1999 г.) компании Sakhalin Energy произвела и экспортировала на рынки АТР 17,2 млн. т нефти марки «Витязь». Покупателями стали Япония, Южная Корея, Китай, Тайвань, Филиппины, Таиланд и США. В 2009 г. структура рынка продаж нефтяной смеси «Витязь» в (млн. барр.) следующая: Южная Корея – 16,8; Китай – 12,7; Япония – 7,4; Филиппины – 2,78; Новая Зеландия – 1,46; Таиланд – 0,6 [7].

В целом, при разработке проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» сумма планируемых инвестиций составит: по проекту «Сахалин-1» – 8,3 млрд. долл.

в период 1999-2015 гг.; по проекту «Сахалин-2» – 12,7 млрд. долл. в период 2003-2015 гг. [8]. Оставшиеся шельфовые проекты («Сахалин-3» и др.) предполагаются к реализации в рамках стандартного режима налогообложения.

Следующим проектом, реальную отдачу от которого Сахалин получит в ближайшие время, является «Сахалин-3».

Справка: Проект «*Сахалин-3*». В 2009 году Правительством РФ принято решение о передаче «Газпрому» лицензий на Киринский, Восточно-Одоптинский и Аяшский блоки проекта. На Киринском месторождении (лицензия получена в 2008 году) ведутся геологоразведочные работы. Начало добычи запланировано на 2014 год. Ресурсы месторождения станут одним из источников газа для газотранспортной системы «Сахалин – Хабаровск – Владивосток» [6].

В проект «Сахалин-3» входят 4 перспективных блока: Киринский, Венинский, Айяшский и Восточно-Одоптинский. Их прогнозные извлекаемые ресурсы превышают 700 млн. тонн нефти и 1,3 млрд. куб. м. газа [3].

На «Сахалине-3» (Венинский блок) в октябре 2008 г. компания ООО «Венинефть» (ОАО «НК «Роснефть», ОГУП «Сахалинская нефтяная компания», SINOPEC) открыла Северо-Венинское газоконденсатное месторождение и сейчас ведётся подсчёт его углеводородных запасов. В июле 2009 г. ОАО «Газпром» начал бурение на Киринском блоке («Сахалин-3»). В ближайшем будущем ожидается проведение геологоразведочных работ и на других участках в рамках проекта «Сахалин-3» – Восточно-Одоптинском, Айяшском и Киринском блоках, право пользования, по которым передано в 2009 г. ОАО «Газпром». В 2010 году на данных участках планируется проведение сейсморазведочных работ Данный проект первый на сахалинском шельфе, который будет осуществляться только силами российской компании.

Не исключено, что проекты «Сахалин-3» и «Сахалин-4» будут осваиваться с участием иностранных компаний. Основными компаниями-операторами сахалинских проектов являются операторы проектов СРП (Sakhalin Energy и Exxon Neftegas Limited), а также «Роснефть-Сахалинморнефтегаз».

Наряду с нефтедобычей, на Сахалине ведется и переработка нефтепродуктов. Нефтепереработкой на Сахалине занимается компания «Петросах» («дочерняя» Urals Energy). В табл. 2 представлена информация по нефтепереработке на территории Сахалина, осуществление которой занимается компания «Петросах».

Реализация проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» сделало основной статьёй экспорта Сахалина продукцию топливно-энергетического комплекса. Так в 2008 г. её доля достигла 91,3 %. Предприятия нефтегазового комплекса Сахалина перечислили в 2008 г. в областной бюджет 18,3 млрд. рублей (рост по сравнению с 2007 г. в 2,8 раза) [9].

Объём экспортных поставок Сахалинской области в 2008 г. составил 9,2 млрд. долл. (рост по сравнению с 2007 г. в 1,3 раза), импорт – 1,2 млрд. долл. (снижение на 39 %) [2]. За 2008 год было отправлено за рубеж 10,8 млн. т нефти [9]. В роли покупателей выступили Южная Корея (52,8 %),

Япония (43,5 %), КНР (2,1 %), Таиланд (0,9 %) и США (0,7 %). По прогнозам, темпы нефтегазового экспорта острова будут расти.

Таблица 2

Нефтепереработка в компании «Петросах» на Сахалине, тыс. тонн. [2]

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Январь-июль 2009
Переработка	17,6	21,1	33,6	42,3	28,7	26,0	23,0
Производство							
бензин	3,7	1,1	4,1	5,8	3,7	3,3	1,4
дизельное топливо	4,7	6,2	8,1	6,0	–	–	–
мазут	6,9	7,7	13,8	19,8	12,4	11,7	12,3

Положительные результаты первых сахалинских проектов дают стимулы к развитию новых месторождений. Речь уже идёт о реализации сахалинских проектов с № 3-9. Так, в сентябре 2009 г. администрация области предложила японской компании Mitsui продолжить сотрудничество по осуществлению проектов с № 3-6 [2]. Реализация данных проектов дает возможность синхронизированное с графиком роста добычи природного газа поэтапное строительство газоперерабатывающего комплекса для выделения из природного газа этана, пропана, бутана. Изъятие легких углеводородов не только создаст ресурсную базу для развития газохимии, но и увеличит рентабельность освоения газовых месторождений области. Эффективность переработки углеводородного сырья в химические продукты возрастает по мере углубления переработки. Сопоставление мировых цен на газовое сырье и продукты его переработки показывает, что по сравнению с исходным природным газом цена получаемых из него продуктов (этан, пропаны, бутаны) выше в 2 раза, продукты дальнейшей переработки в базовые нефтехимикаты (этилен, пропилен и т.п.) выше в 4 раза; получение из базовых нефтехимикатов химических продуктов (полиолефины, спирты и т.п.) выше в 8-10 раз.

Энергетическая стратегия России предусматривает рост объемов переработки нефти к 2015-2020 гг. до 220-225 млн. тонн год и увеличение к 2020 г. глубины переработки до 82-85 %. Реализация сахалинских шельфовых проектов дает возможность развивать строительство современных нефтехимических комплексов, сочетающих нефтепереработку и нефтехимию.

В этой связи администрация Сахалинской области предлагает строительство на острове Сахалин НПЗ производственной мощностью 4 млн. тонн в год. Полученные на НПЗ нефтепродукты могут полностью обеспечить потребность Сахалинской, Магаданской, Камчатской областей, Чукотского АО в нефтепродуктах, их можно поставлять и на внешний рынок, ёмкость которого, судя по имеющимся прогнозам, постоянно растет

Список литературы:

1. Сахалинские шельфовые проекты. [Электронный ресурс] / Сайт Министерства энергетики РФ. – Режим доступа: www.minenergo.gov.ru / activity/oilgas/oildirection/dobycha/neft_mesto/index.php?ELEMENT_ID=888.

2. Анненкова А. Остров в нефтяном море / А. Анненкова // Нефть России. – 2009. – № 11. – С. 62-65.

3. Сахалинские шельфовые проекты. [Электронный ресурс] / Сайт СП ООО «Сахалин-Шельф-Сервис». – Режим доступа: www.sssc.ru /shelf.

4. Стефаненко С. Близкие перспективы дальнего края // Нефть России. – 2009. – № 10.

5. «О перспективах развития нефтегазовой отрасли и инфраструктуры по переработке углеводородов на территории Сахалинской области» / Доклад губернатора Сахалинской области А. Хорошавина на пленарном заседании 4-го Дальневосточного международного экономического форума в Хабаровске 8 сентября 2009 года [Электронный ресурс] / Сайт «Дебри-ДВ». – Режим доступа: www.debri-dv.ru/module/article/file/show/?story_id=1934 Доклад.

6. Восточная газовая программа [Электронный ресурс] / Сайт ОАО «Газпром». – Режим доступа: www.gazprom.ru/production/projects/east-program.

7. Годовой отчет «Сахалин Энерджи» за 2009 г. [Электронный ресурс] / Сайт компании «Сахалин Энерджи». – Режим доступа: www.sakhalinenergy.ru/ru/aboutus.asp?p=annual_reports.

8. Сидоров М. Стране – восходящее солнце [Электронный ресурс] // Журнал «Энергия промышленного роста». – 2007. –№ 11. – Режим доступа: www.epr-magazine.ru/prompolitics/maintheme/dal_vostok.

9. Нефтегазовый комплекс [Электронный ресурс] / Официальный сайт Губернатора и Правительства Сахалинской области. – Режим доступа: www.sakhadm.ru/index.php?id=141.

ВЛИЯНИЕ ЭТНОКУЛЬТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

© Краснова Т.Г.♣ Дулесов А.Н.♦

Мэрия г. Абакана, г. Абакан

Хакасский технический институт (филиал) Сибирского федерального университета, г. Абакан

В статье раскрывается сущность этнокультурного потенциала и особенности его воздействия на региональную экономику.

В условиях многократно возросшей значимости фактора этничности, на фоне социально-экономических изменений возникает качественно иной уровень отношений в обществе. Анализ происходящих тенденций позво-

♣ Заместитель мэра по экономике, доктор экономических, доцент.

♦ Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук.

лит раскрыть структурные и трансформационные процессы развития этнокультурных отношений в обществе и их влияние на экономику региона.

Проблема этнокультурного воздействия крайне важная для переживающей модернизацию социальной сферы и возникают принципиальные вопросы, касающиеся всей взаимодействующей системы в целом. Отсюда вытекает острая необходимость в эффективном регулировании регионального этнокультурного взаимодействия для целенаправленного воздействия на процессы интеграции, этноса, культуры и социума [1].

Несмотря на важность проблемы, не определена корреляция этнокультурного взаимодействия и социокультурной интеграции регионов – с одной стороны, и их межрегионального единения – с другой.

Различные взгляды на этнокультуру позволяют сделать вывод, что как явление оно фокусируется чаще всего на таких факторах, как дух, воля, самосознание, общность языка, национальные чувства, психологический склад, отношение к жизни и смерти, семье, детству и старости и т.д.

Категорию этнокультура предварительно можно определить как особый культурно-исторический феномен, отражающий индивидуально (социально) психологическую специфику и духовное состояние субъекта (личность, социальная группа, этнос и т.д.) социально-исторического и социально-экономического развития [2].

Цель проведимых исследований состоит в том, чтобы дать по возможности полную картину этнокультурного потенциала региона на примере Республики Хакасия как основного фактора интеграции и трансформации социально-культурной и социально-экономической сферы, выявить, как этнокультурный потенциал в регионе влияет на социокультурную модернизацию в интеграционном процессе.

Анализ поиска этнокультурных и социокультурных характеристик регионального функционирования является очень важным моментом в управлении региональными социально-экономическими процессами и позволяет выявить сходства и различия в понимании внутренней организации и структуры регионального хозяйства с позиций этнокультур.

Будучи зависимой величиной в реализации своих потенциальных возможностей, этнокультура определяется с одной стороны спецификой исторического развития региона, с другой стороны этнокультура сама определяет ход развития региона в перспективе.

По материалам опроса была составлена таблица экспликаций этнокультурной оценки региона (табл. 1).

Приведённые в табл. 1 дескриптивные индикаторы позволяют представить модель этнокультурного потенциала с позиции самооценки и независимой оценки экспертов, что позволит иметь внутри этнокультурной среды чуткий механизм корректировки «негативных сдвигов» в функционировании социально-экономической сферы региона.

Таблица 1

Рейтинг экспликаций этнокультурной оценки модуса жизнедеятельности региона

Позитивные оценки		Негативные оценки	
Этнокультурный модус	Место в рейтинге	Этнокультурный модус	Место в рейтинге
Патриотизм	13	Авторитаризм	3
Открытость	14	Коррумпированность	2
Уважение к лидеру	10	Кумовство	1
Дружелюбие	7	Интриги	5
Щедрость	8	Непоследовательность	6
Склонность смеяться над собой	15	Неконструктивность	12
Способность к выживанию в сложных условиях	5	Сетования о низкой заработной плате	8
Признание ошибок	11	Отсутствие организованности	7
Быстрый экспресс-анализ ситуации	4	Лень	9
Привязанность к родственным связям	3	Равнодушие	14
Высокий уровень интеллекта	6	Невыполнение бизнес-обязательств	13
Трудолюбие	9	Фамильярность в отношениях	10
Готовность защищать свои права	1	Отсутствие экономии	11
Интерес к чужой этнокультуре	12	Бюрократизм	4
Национальная гордость	2	Этническая нетерпимость	15

Все имеющиеся в научном пространстве методологические парадигмы этнокультуры так или иначе непременно касаются проблем экономики. В отечественной науке неоднократно и подробно анализируется этот вопрос [3]. Опираясь на эти исследования можно отметить, что выявление сущностной природы этнокультурного потенциала предполагает фиксирование форм его проявления в экономике.

Трансформация общности в социальную группу происходит в условиях осознания ее членами интереса в создании организационных форм управления [4].

Конкурентный тип межрегиональных отношений развивается в современных обществах, которым свойственен отбор не по этническим (расовым) или родовым связям, а по профессиональным качествам Дистанция между социальными группами уменьшается. Как реакция на эту позицию в конкурентной системе у подчинённой группы возникает обострение самосознания, нарастает её экономико-политическая активность.

Любое изменение в социальной и экономической сфере региона всегда связано с качественным преобразованием этнокультурного потенциала или с изменением моделей поведения и институциональных форм, регулирующих поведение, что провоцирует неизбежные процессы трансформации как внутри региональной, так и межрегиональной. Наиболее обобщающим ядром этих трансформационных процессов является этнокуль-

турный потенциал. При этом происходят инновационные изменения в структуре этнокультурного потенциала и в социально-экономической сфере региона. Качественные и резкие изменения требуют тщательного анализа, а затем прогнозирования поведения социокультурного звена.

Подход к определению роли и значению этнокультурного потенциала в региональном воспроизводственном процессе заключается в использовании и группировке следующего набора понятий и модельных категорий этнокультурного потенциала:

- социокультурная сфера жизни общества и социально-экономическое воспроизводство связаны с концепцией этносоциальной структуры в экономике, когда экономические действия проявляются в конкретных системах социальных отношений;
- концепция этнокультурного механизма в социально-экономическом развитии экономики представляет собой процесс взаимодействия различных общественных групп, имеющих различные интересы;
- в социальном воспроизводстве региональных систем одно из ключевых мест отводится этнокультурному потенциалу с позиций распределения ресурсов;
- анализ детерминант в этноэкономической культуре региона позволяет выявить потенциальные возможности регионального развития с позиции социальных норм;
- социальные и экономические региональные процессы тесно связаны с этнокультурным потенциалом.

Не менее значимы типы регионального поведения и собственно этнокультурные факторы, их детерминирующие: социокультурные и этнокультурные нормы и традиции, накопленный человеческий капитал, мобильность и качество населения, социальный, культурный типы капитала с ярко выраженной спецификой. Экономический, инвестиционный, социальный и символический типы капитала лежат в основе всего социально-экономического воспроизводства, а этнокультурный капитал – это не только носитель экономической деятельности субъекта, но и важнейший индикатор развития территории, один из инструментов измерения активности территориальной общности населения, а также его самоидентификации. Сущность этого утверждения представлена в виде модели интегративной схемы (рис. 1) анализа воспроизводства территориальной общности на основе базовых концепций этнокультурного потенциала территориальных интересов, территориальной идентичности, и связанных с ними процессов социально-экономического воспроизводства, рассмотрения экзогенного механизма цикличности социально-экономических процессов.

Описание данной модели (рис. 1) представляет следующие утверждения: воспроизводство территориальной общности в контексте этнокультурного потенциала сопряжено с тематикой пространственного изменения

социальных и экономических систем, воспроизводство территориальной общности указывает место процесса возобновления этнокультурного потенциала и его особого влияния на экономику региона.

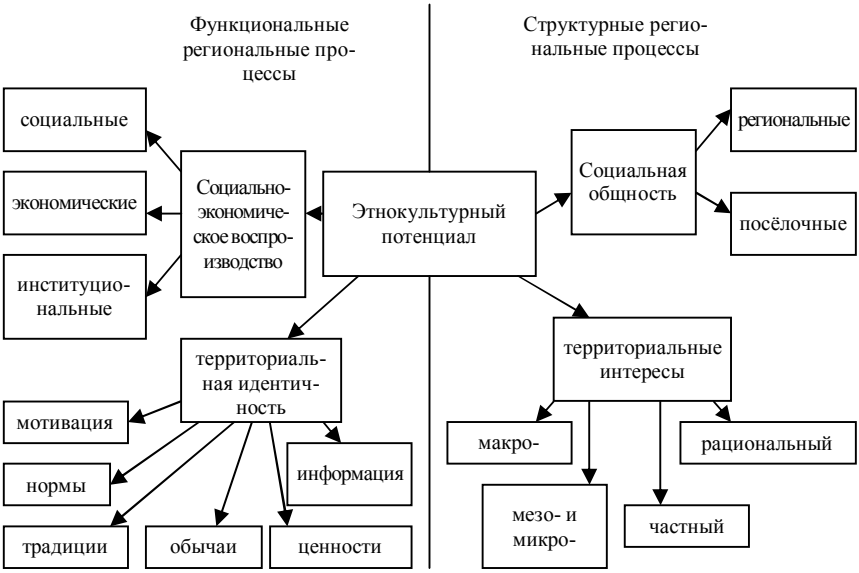

Рис. 1. Интегративная модель воспроизводства территориальной общности через этнокультурный потенциал

Важнейшей тенденцией развития современного общества является формирование нового понимания процесса развития через систему потенциалов. Наименее изученным в этой структуре является этнокультурный потенциал. Современное российское общество находится в высокоактивной стадии социальных и этнических трансформаций [4]. Этнокультурный контекст идентификационных процессов во многом определяется специфическими чертами регионального характера, среди которых наиболее значимыми являются: образование, культура, здравоохранение, система социальной защиты и социальных гарантий, производственно-инновационная деятельность, спорт, жилищно-коммунальное хозяйство и др. Перечисленные составляющие в совокупности формируют конкурентный потенциал региона. Новые социально-экономические, культурные и правовые условия требуют структурной перестройки управления региональным и национальным хозяйством.

Конкурентный потенциал региона представляет собой ассоциацию самостоятельных структур, постоянно координирующих свою деятельность в рамках определённых целей и задач развития региона как целого,

в связи с чем становится актуальной проблема моделирования конкурентного потенциала с позиции этнокультурного подхода. Современные социально-экономические факторы обуславливают подвижность и всё возрастающее влияние этнокультурной среды, к которой вынуждены адаптироваться регионы [2]. В данных условиях социально-экономическое развитиие региона приобретает адаптивный характер, что проявляется через систему этнокультурного подхода к изучению, адаптации и прогнозирования конкурентного потенциала.

Список литературы:

1. Бромлей Ю.В. Этнос и этнография. – М.: Наука, 1983.

2. Гуревич А.Я. Историческая наука и историческая антропология // Вопросы философии. – 1988. – № 1

3. Гумилёв Л.Н., Иванов, К.П. Этнические процессы: два подхода к изучению // Ритмы Евразии. – М., 1993. – С. 164

4. Социология и реальность // СоцИс. – 1996. – № 9-10

МЕХАНИЗМЫ ПОЛИТИКИ УСКОРЕНИЯ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

© Магомедов И.Ш.[♣]

Институт высоких температур ДНЦ РАН, г. Махачкала

На фоне сложившейся ситуации актуализируется значимость разработки политики устойчивого развития экономики российских регионов, как системного взаимодействия экономических, социальных, экологических и других решений в интересах нынешних и будущих поколений.

В настоящее время идет активное обсуждение проблемы перехода Республики Дагестан на путь устойчивого развития. Многие ее аспекты на общенациональном, региональном и локальном уровне пока еще не решены. Поэтому актуален выбор определенной модели устойчивого развития. Предложены приоритетные направления регулирования экономики РД.

Оптимальная политика государственного регулирования экономики Республики Дагестан, сводится, по нашему мнению, к следующим приоритетным направлениям:

– обеспечение эффективного функционирования регионального рынка;

– защита и поощрение внутри- и межрегиональной конкуренции;

♣ Младший научный сотрудник.

– организация и участие в перераспределении корпоративных и личных доходов;
– совершенствование механизма распределения ресурсов данного региона с целью прироста валового регионального продукта;
– стабилизация региональных уровней занятости и инфляции, порождаемых колебаниями региональной экономической конъюнктуры.

Таким образом, государственное регулирование региональной экономики означает целенаправленное воздействие на механизм организации, согласовывания, регулирования и контроля хозяйственной деятельности массовых форм производства с целью достижения намеченных целей.

Основная задача – обеспечение эффективного функционирования региональной рыночной системы, что является общей предпосылкой эффективного функционирования национального макрорынка.

Особенно важно, что государство устанавливает также законы, регулирующие отношения между предприятиями, поставщиками ресурсов и потребителями. В этом аспекте правительство получает возможность выполнять функции арбитра в области экономических связей и применять соответствующие функции в случаях противозаконной предпринимательской практики.

Не менее важным направлением государственного регулирования региональной экономики выступает защита конкуренции, то есть создание условий для состязательности между предпринимателями различных регионов за более выгодные условия реализации результатов своего производства, с одной стороны, и состязательности между производителями и покупателями за «кошельки» потребителей товаров и услуг, с другой.

Контроль государства над региональными монополиями необходимо осуществлять двумя способами: посредством «естественных монополий» непосредственно воздействовать на ценообразование «монопольных» видов товаров, услуг и сырьевых источников (регулирование цен и установление стандартов на предоставление услуг); принятие системы антимонопольных и антитрестовых законов с целью защиты свободы предпринимательства в качестве эффективного регулятора поведения малых, средних и крупных представителей регионального бизнеса.

Соответствующая политика включает: трансфертные платежи (обеспечивающие выплаты остронуждающимся малообеспеченным, инвалидам, безработным) и дотационную передачу части государственных доходов тем экономическим структурам, которые не могут существовать без поддержки правительства (например, сельское хозяйство); самостоятельным направлением перераспределения доходов является вмешательство правительства в процессе формирования рыночных цен (с помощью гарантийных цен на продукцию фермеров, а также принятия законодательства о минимальных ставках заработной платы).

Для региональной экономики важно и такое направление государственного регулирования, как осуществление комплекса мер, направленных на стабилизацию развития производства посредством проведения политики полной занятости ресурсов (капиталов, сырья, рабочей силы и поддержания стабилизации уровня цен) [1-3].

Особое звучание этот тезис приобретает в контексте той ситуации, которая сложилась в сфере занятости в Республике Дагестан.

Обращает на себя внимание ряд особенностей рынка труда региона. Прежде всего, резко различается численность официально зарегистрированных и общая численность безработных. Это расхождение достигает 4-20 раз и более. Неутешительны данные и по отношению к предыдущему периоду: безработица или снизилась крайне незначительно, или осталась практически на том же уровне. Среди важнейших причин, порождающих необходимость государственного регулирования региональной экономики, следует назвать такие, как системные требования рынка, рост численности населения, проблемы окружающей среды, необходимость повышения качества жизни.

Следует учитывать, что между государственными закупками и трансфертными платежами имеются важные различия: правительственные закупки перераспределяют ресурсы от частного к общественному потреблению товаров, тогда как через трансфертные платежи правительство изменяет структуру регионального производства товаров частного сектора. Тем не менее, в оценке роли закупок и трансфертов во влиянии государства на региональную экономику первостепенная роль принадлежит государственным закупкам. Действительно, государство, как крупнейший покупатель может сильно влиять на загрузку производственных мощностей, занятость и доходы в разных регионах. В условиях экономического спада особенно важно (и не только в экономическом, но и в социальном аспекте) обеспечивать заказами Градообразующие предприятия. Размещение госзаказа может стимулировать экономический подъем со всеми вытекающими позитивными следствиями.

Многие полагают, что именно либерализация цен (вместе с политикой открытости российской экономики) вызвала глубокий спад производства в регионах, вытеснение отечественных товаров с внутреннего рынка. А отсюда – сокращение доходов и налоговой базы; не удивительно, что, по убеждению многих, возник бюджетный кризис в центре и на местах.

Поэтому важным приоритетом является государственное регулирование структуры экономики региона.

Приоритетные направления структуризации экономики могут быть определены в зависимости от того, какой концептуально видится структура экономики. Следует подчеркнуть, что для дагестанской экономики одним из основных направлений в отраслевой структуризации является реструктуризация промышленности, цель которой – повышение эффектив-

ности работы предприятий на основе создания конкурентной среды, активизации процессов инвестирования; формирование конкурентоспособных предприятий, обеспечивающих самофинансирование на перспективу; обеспечение социальной защищенности работников отрасли и высвобождаемых трудящихся [4].

Отраслевая структуризация экономики представляет собой в самом общем виде переформирование (рационализацию, модернизацию, перепрофилирование) отраслевой структуры народного хозяйства. В более конкретном плане это, прежде всего перепрофилирование предприятий на выпуск товаров конечного потребления для удовлетворения спроса населения; развитие импортозамещающих производств; повышение конкурентоспособности продукции; формирование рентабельных предприятий на базе перспективных и относительно стабильно работающих; ликвидация особо убыточных и неперспективных предприятий и производств; модернизация значительной части производственных мощностей; активизация перелива капитала, как между отраслями, так и внутри отраслей; селективная поддержка предприятий, определяющих ситуацию на рынке труда в регионе; снижение техногенного воздействия на окружающую среду (экологизация производства).

Устанавливая приоритетные отрасли и производства для реструктуризации промышленности, следует в первую очередь определить:

- возможности создания конечных производств на имеющейся сырьевой базе для удовлетворения спроса внутрирегионального рынка и осуществления эквивалентного обмена с другими регионами;
- перспективы увеличения спроса на продукцию отрасли на внутреннем рынке сегодня, ожидаемое увеличение спроса на нее в будущем;
- перспективы роста конкурентоспособности данной отрасли на внешнем рынке, базируясь на конкурентные преимущества региональной экономики;
- благоприятный побочный эффект, при котором ускоренное развитие данной отрасли способствует повышению эффективности производства и других секторов экономики;
- влияние структурных преобразований на развитие социальной сферы и создание дополнительных рабочих мест, что в конечном итоге приведет к повышению уровня жизни населения, а также достижению регионом более высокой стадии индустриализации (например, отрасли, способные поднять научный и интеллектуальный потенциал региона);
- зависимость экономики от импорта посредством роста внутреннего производства;
- возможности увеличения бюджетных поступлений;
- возможности улучшения экологической обстановки.

Важным направлением структуризации экономики является совершенствование структуры инвестиций. При переходе к рынку произошел принципиальный сдвиг в структуре источников инвестиций, который качественно изменил и расширил круг субъектов инвестиционной деятельности, одновременно сократив участие в ней государства. Весьма привлекательным является привлечение иностранного капитала в форме передачи знаний, опыта, технологий, ноу-хау, современных методов управления. Следует ориентировать инвесторов на приоритетные проекты, обеспечивать поддержку и защиту их деятельности в регионе, активизировать работу по подбору потенциальных инвесторов в приоритетные отрасли.

Необходимо также стремиться к расширению финансовой базы регионального бюджета.

Другими резервами наращивания инвестиций являются высвобождение ресурсов за счет сокращения неэффективных направлений капитального строительства избыточных (незагруженных) мощностей, ликвидация нерентабельных производств, вовлечение в производство высвобождаемых и невостребованных в настоящее время ресурсов и направление их на развитие потребительского сектора, осуществление технической модернизации производства.

Немалые резервы инвестирования кроются в расширении структуры внебюджетных источников финансирования. К ним относятся:

- выпуск облигационных займов целевого назначения для финансирования приоритетных направлений структуризации. Погашать облигации можно за счет денежных средств, полученных от продажи продукции финансируемых предприятий;
- активизация процесса реализации непроданных государственных акций приватизированным предприятиям;
- продажа или сдача в аренду земли приватизированным предприятиям;
- создание инвестиционных компаний;
- предоставление лизинговых услуг;
- выпуск дополнительных эмиссий акций промышленных предприятий и др.

Большое влияние на структуру экономики, как в целом, так и на каждый ее тип в отдельности оказывают процедуры санации и банкротства.

Перепрофилирование предприятий. Это в первую очередь конверсия оборонных предприятий. Основным ее направлением было существенное сокращение производства оборонной продукции в пользу товаров народного потребления. Подобная практика ухудшила финансовое состояние предприятий ВПК. Альтернативный вариант проведения конверсии (ориентация на НИОКР, выпуск оружия на экспорт), более сложный и требующий крупных инвестиций, не нашел широкого распространения.

Для проведения структуризации экономики в ряде случаев, возможно, потребуется и национализация предприятий. Одной из причин является то, что после приватизации многие предприятия оказались в очень тяжелом финансовом положении: изменение формы собственности лишало их бюджетного финансирования, а банковский кредит в условиях резкого роста процентных ставок оказался практически невозможным. Сама по себе смена собственников не способствовала появлению настоящей конкуренции между производителями, так как для этого необходим был целый ряд принципиальных шагов, еще не сделанных ни законодателями, ни правительством [3-5].

Существенную роль в проведении структуризации с целью построения качественно новой структуры экономики имеет малое предпринимательство, которое является «смазочным материалом» структурных преобразований. Рост и укрепление слоя предпринимателей ведут к существенным изменениям в социальной структуре в связи с появлением среднего класса населения, к укреплению слоя собственников, что радикальным образом влияет на становление рыночной идеологии, защиту прав собственников, повышение их роли в решении экономических задач. Этот сектор имеет большое значение в создании рыночной среды, активизации конкуренции. В наших условиях господства монополий на многих рынках катализатором конкуренции могут и должны стать мелкие и средние предприятия. По мере расширения он будет оказывать возрастающее воздействие на все типы структур экономики, а также иметь возможность положительно влиять на решение проблем безработицы и социальной устойчивости общества за счет поглощения рабочей силы, высвобождающейся из других секторов. Принимая во внимание ключевое значение этого сектора в проведении структуризации экономики, необходимы меры государственной поддержки, регулирующие развитие малых предприятий с учетом структурных и региональных приоритетов.

Список литературы:

1. Моделирование социо-эколого-экономической системы региона // Под ред. В.И. Гурмана, Е.В. Рюминой. Рос. акад. наук, Ин-т програм. систем. – М.: Наука, 2003.

2. Урсул А.Д. Переход цивилизации и России к устойчивому развитию: лекция. – М.: Изд-во РАГС, 2005.

3. Цапиева О.К. Теоретические проблемы формирования социально-экономических основ устойчивого развития региона // В материалах региональной научно-практической конференции. – Махачкала: ДГПУ, 2006.

4. Цапиева О.К., Лаварсланова З.М., Экономическая политика устойчивого развития региона: монография. – Изд-во: Наука ДНЦ Махачкала 2009.

5. Платонов В.М. Актуальные проблемы устойчивого развития России // Официальный сайт журнала «Устойчивое развитие. Наука и практика» – М., 2008. – № 5.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

© Магомедова Н.А.[♣]
Институт социально-экономических исследований ДНЦ РАН,
г. Махачкала

В исследовании будет показано, что устойчивое развитие территории заключается в создании условий для достижения всестороннего обустройства и благополучия населения, формировании в ней территориальной саморазвивающейся и самобытной социо-эколого-экономической системы, в противодействии антропогенной перегрузке и деградации ландшафта, обеспечении воспроизводства и долговременного использования природных ресурсов для сельского хозяйства, местной промышленности, промыслов, и других сфер хозяйственной деятельности. Важную роль в этом будет играть внедрение и эффективное использование возобновляемых энергоресурсов в РД.

Устойчивое развитие территории нечто большее, чем только работа в одном секторе экономики. Этот подход проявляет свое действие на уровнях:

- улучшение жизненных условий на местах в пределах территории;
- осуществление процесса преобразования структур на региональном уровне.

Под устойчивым развитием территории понимается стабильное развитие местного сообщества, обеспечивающее: выполнение им его народнохозяйственных функций (производство продовольствия, сельскохозяйственного сырья, других (несельскохозяйственных) товаров и услуг, а также общественных благ – сохранение образа жизни, культуры, предоставление рекреационных услуг, социальный контроль над территорией, сохранение исторически освоенных ландшафтов); расширенное воспроизводство населения, рост уровня и улучшение качества его жизни; поддержание экологического равновесия в биосфере.

В теории и практике регионального развития понятия «комплексное (социо-эколого-экономическое) развитие», «устойчивое развитие» «интегральное развитие» зачастую употребляются как близкие, взаимосвязанные термины. Комплексное развитие дополняет эффективную территориальную специализацию, обеспечивает более успешное развитие отраслей специализации, диверсифицирует отраслевую структуру хозяйства территории и тем самым повышает устойчивость функционирования всего территориального и общественно-природного комплекса. К основным принципам комплексного развития относятся:

[♣] Младший научный сотрудник.

- работа на конкретной пространственной и территориальной единице;
- специфические потенциалы и проблемы развития территории;
- действующие лица, определяющие цели развития территории;
- планирование комплексного развития, ориентирующееся на процесс, т.е. итеративное планирование с корректировками, которое сопровождается процессом повышения квалификации всех действующих лиц;
- сбалансированный учет социальных, экономических и экологических аспектов развития.

Главная цель устойчивого развития территории заключается в создании условий для достижения благополучия населения. Установление приоритетных целей территориального развития является в своей основе процессом определения важности перспективных действий с тем, чтобы вопросы, подлежащие первоочередному решению, получили наибольшую долю имеющихся ограниченных финансовых и материальных ресурсов, а также внимания жителей территории.

Направлениями экономической политики устойчивого развития территории являются:

- развитие территории как единого социально-экономического, природного и культурно-исторического комплекса, выполняющего производственные, социально-демографические, культурные, природоохранные и рекреационные функции;
- всесторонний учет экономических, социальных, культурно-исторических и национальных особенностей территории;
- создание на территориях равных условий получения доходов;
- экономическая равнодоступность объектов социальной инфраструктуры и сферы услуг для всех групп населения, независимо от форм занятости и места проживания;
- широкое участие местного населения в планировании и реализации программ развития;
- повышение эффективности использования всех видов ресурсов (капиталов), доступных местным сообществам, включая природный капитал (земля, вода, лес, животный и растительный мир и др.), человеческий капитал (здоровье, навыки, знания людей), материальный капитал (средства производства, оборудование, инфраструктура), финансовый капитал (ликвидные сбережения, кредиты, пособия и пр.) [2-4].

В последние десятилетия сложилась ситуация, когда Дагестан, из региона – донора федерального бюджета, превратился в депрессивный, дотационный регион, с полным набором экономических, и в большей части экологических проблем. Больная природа, окружающая среда и их оздоровление – большая нагрузка на энергетику и в целом на экономику Дагестана.

Главная причина дефицитности ТЭК – ограниченность запасов органических видов топлива. Запасы каменного угля незначительны (менее 700 млн. т) и по условиям залегания их извлечение экономически нецелесообразно. То же можно сказать и о запасах торфа (менее 5 млн. т), обладающего высокой влажностью (70 %) и зольностью (более 50 %). Несмотря на более чем столетнюю историю нефте- и газодобычи в Дагестане, все продукты нефте- и газопереработки ввозятся в республику из-за отсутствия нефте- и газоперерабатывающих производств в самой республике. Последнее обстоятельство приводит к дополнительным затратам в ТЭК, создавая значительный дефицит, особенно в жидком топливе. Следует отметить, что и ранее развитие экономики Дагестана в большой степени сдерживалось ограниченностью топливной базы.

Сложившаяся в Республике Дагестан ситуация может быть разрешена за счет широкомасштабного использования возобновляемых источников энергии и в первую очередь гидравлических, солнечных, геотермальных, геотермальных, ветровых и биологических ресурсов путем создания как отдельных установок источников энергии, так и совместных комплексов по их использованию.

Одно из главных богатств Дагестана – гидроэнергоресурсы. По территории Дагестана протекает 4320 больших и малых рек общей протяженностью 24125 км, на каждый квадратный километр приходится 455 м речной сети. Более 278 рек имеют народнохозяйственное значение. В республике сосредоточено почти 40 % гидроэнергетического потенциала речного стока Северного Кавказа (по мощности 6,3 млн. кВт и по выработке 40,5 млрд. кВтч/год) при этом насыщенность территории гидроэнергетическими ребсурсами оставляет ≈ 1 млн. кВтч/(кв. км год). Обладая таким энергетическим потенциалом, республика потребляет на душу населения электроэнергии в 3-4 раза меньше, чем в среднем по России, а по отдельным горным районам в 8-10 раз меньше, и это притом, что 85-90 % потенциальных гидроресурсов сосредоточены в горах. При этом в энергетическом балансе гидроэнергетика составляет только 18-19 %, а топливо-сжигающие технологии – до 80 %. Потенциал малых (протяженностью 10-25 км) и мельчайших (до 10 км) рек значителен и составляет 16 % от общего гидроэнергетического потенциала республики. Республика располагает большими запасами геотермальных энергоресурсов. Прогнозные запасы на изученной бурением части Дагестана составляют 8 млн. куб. м/сутки. На территории республики более 30 месторождений, 10 из которых разведаны бурением с прогнозными запасами в объеме 250 тыс. куб. м/сутки и с эксплуатационными запасами в 120 тыс. куб. м/сутки. В настоящее время население городов Махачкалы, Кизляра и Избербаша использует термальную воду для коммунально-бытовых нужд.

Велики в Дагестане и ресурсы солнечной энергии. Продолжительность солнечного сияния составляет от 214 дней в равнинных и до 315 – в горных районах республики. Интенсивность поступления солнечной радиации в ясный день достигает в горных районах 1 кВт/кв. м. Активное использование солнечной энергии для теплоснабжения также позволит уменьшить потребление топлива на коммунальные нужды. За последние годы различными организациями спроектирован и смонтирован ряд гелиосистем горячего водоснабжения на турбазах, санаториях и других объектах с сезонным характером потребления, где такие системы дают значительный эффект. Однако ограниченность производственных мощностей и отсутствие финансирования сдерживают эти работы.

Областью возобновляемой энергетики, наиболее подготовленной для практической реализации в Республике Дагестан, несомненно, является солнечная энергетика. Достаточно сказать, что только установка солнечных коллекторов общей площадью в 1 кв. км позволила бы сэкономить более 100 тыс. т.у.т. в год, что свело бы к минимуму потребность республики в угле. Отметим, что ряд научных организаций России, в том числе Объединенный Институт Высоких Температур Российской Академии наук, совместно с проектными и строительно-монтажными организациями, начиная с 1977 г., проводит в ряде регионов страны, включая Кавказ, по разработке и внедрению гелиосистем различного назначения, предназначенных для теплоснабжения объектов жилищного и гражданского строительства. За истекший период спроектированы и построены гелиотехнические установки и системы для теплоснабжения: жилых домов, кемпингов, больниц, санаториев, административных зданий, отелей, ресторанов, детских садов и других сооружений с общей площадью солнечных коллекторов около 1000 кв. м в Дагестане [1-3].

Пока недостаточно изучены ветровые режимы в горных районах, где имеются локальные концентраторы ветра, вызванные сложным рельефом местности. Энергия ветра практически не используется. Несколько отечественных агрегатов, установленных в различных районах республики, оказались неэффективными по качеству вырабатываемой энергии и надежности. Из биоэнергетических ресурсов интерес представляют органические отходы животноводства и птицеводства, поскольку эта отрасль – одна из наиболее развитых отраслей экономики в республике.

Преимущества малых энергетических установок, работающих на возобновляемых источниках энергии, в экологическом аспекте очевидны. В настоящее время конкурентоспособность малой энергетики возросла не только за счет роста цен на органическое топливо, но в такой же степени за счет высоких темпов инфляции и больших процентов на капитал. Поэтому крупные энергетические объекты, сроки, строительства которых растягиваются на 5-10 лет, лишаются одного из главных преимуществ – меньших удельных капиталовложений.

Стратегия развития территорий на основе принципов устойчивого развития должна включать вовлечение в ТЭК возобновляемых источников энергии, которые должны дополнить ТЭК республики. Актуальность использования возобновляемых источников энергии в республике вызвана рядом причин. Характерной особенностью Дагестана является наличие большого числа мелких потребителей энергии, удаленных от источников энергии и центров ее распределения – это хутора, фермы и другие мелкие крестьянские хозяйства.

Важной является и экономическая сторона этого вопроса. Нетрадиционные энергоресурсы, используемые в отдаленных районах Республики Дагестан для автономных энергоустановок, замещают, в основном, электроэнергию, а также уголь и дрова, которые дотируются из бюджета. Таким образом, использование возобновляемых источников энергии позволит значительно сократить государственные дотации. Перспективным является создание малых предприятий по производству продукции с использованием солнечной энергии, переработке сельхозпродукции, спрос на которую на российском рынке очень велик [4].

Список литературы:

1. Шпильрайн Э.Э., Гаджиев Г.А., Мейланов А.Ш., Магомедова Н.А. Нетрадиционная энергетика Дагестана // Энергетическая политика. – 2006. – № 6.

2. Гусейнов У.М., Магомедова Н.А. Экологические и экономические проблемы использования нетрадиционных источников энергии в Республике Дагестан // Вестник молодых учёных Дагестана. – Изд. центр «СМУД», 2003.

3. Магомедова Н.А. Социально-экономические аспекты использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии // Вестник молодых учёных Дагестана. – Изд. центр «СМУД», 2003.

4. Магомедова Н.А., Цапиева О.К., Ресурсы и эффективность использования солнечной энергии в Республике Дагестан. – СПб.: Политехника-2008.

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

©Нагаев Р.В.[♣]

Институт социально-экономических исследований
Уфимского научного центра РАН, г. Уфа

В статье рассмотрены основные вопросы, понятия, задачи, преимущества реализации кластерной политики, как одного из самых эффективных методов повышения конкурентоспособности региона и страны в целом.

[♣] Соискатель.

Существует большое количество различных теорий формирования и развития конкурентоспособности, одной из которых является теория кластерного управления экономикой.

Термин «кластер» стал популярен среди экономистов с конца 1980-х годов. Сейчас применение кластерного подхода рассматривается в качестве одного из эффективных путей развития территорий.

В зарубежных странах накоплен значительный опыт по созданию конкурентоспособных кластеров. Классическими примерами успешных кластеров являются группы компаний в области информационных технологий в Силиконовой долине, телекоммуникаций и лесопромышленности в Финляндии, производства кинофильмов в Голливуде.

К настоящему времени использование кластерного подхода уже заняло одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Российской Федерации, в том числе и Республики Башкортостан.

Но, несмотря на это для российской экономики кластерный подход является новым инструментом регионального развития, поэтому в настоящее время отсутствует четкое представление о роли государства в формировании кластеров. В этой связи необходимо конкретизировать понятие «кластерная политика».

На основе систематизации теоретических положений и практического мирового опыта, в республике сформирован ряд механизмов, позволяющих обеспечить проведение мероприятий по развитию кластеров, в том числе в 2008 году Советом по научно-технической и инновационной политике при Правительстве Республики Башкортостан одобрен документ «Кластерная политика Республики Башкортостан», а в сентябре 2009 года Постановлением Правительства Республики Башкортостан утвержден План мероприятий по реализации кластерной политики Республики Башкортостан.

Кластер – сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу [1].

Ряд проектов развития территориальных кластеров реализуется в регионе уже сегодня, это кластеры в области энергомашиностроения, лесопромышленности, индустриального обеспечения туризма.

Но это далеко не все, сегодня в республике существует несколько потенциальных кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей (химической, нефтеперерабатывающей, металлургии, машиностроения), но часть оборудования, узлов и компонентов приобретается у иностранных поставщиков.

Несмотря на то что, вокруг понятий «кластер», «кластерная политика», «кластерный подход», «кластерный метод» ходит много обсуждений возника-

ет вопрос, а нужная ли сегодня экономике страны и в частности Республики Башкортостан ставшая популярной за рубежом кластерная политика?

Ответ на этот вопрос, несомненно – да, так как ее основным ориентиром является решение проблем, ставших для российской экономики за последние годы главными.

Прежде всего, при реализации кластерной политики приоритетным становится развитие конкурентного рынка, роста конкуренции как движущей силы повышения конкурентоспособности компаний, а экономика России в настоящее время отличается высокой монополизацией региональных и локальных рынков, что снижает общую конкурентоспособность экономики. При этом государственные инициативы в кластерной политике ориентированы, в первую очередь, на поддержку сильных и креативных компаний и создании плодотворной среды, в которой, в свою очередь, более слабые и отсталые фирмы могли бы повышать свою конкурентоспособность.

Во-вторых, кластерная политика уделяет ключевое внимание анализу местных рынков и компаний на базе создаваемых факторов производства (высококвалифицированная рабочая сила, доступная инфраструктура и т.д.). Сейчас экономическая политика государства для достижения устойчивого роста экономики в долгосрочной перспективе должна быть более дифференцированной и в большей степени ориентироваться на изучении барьеров для развития и стимулирования отраслей и компаний именно на региональном и локальном уровнях.

В-третьих, проведение кластерной политики базируется на организации взаимодействия между органами государственной власти и местного самоуправления, бизнесом и научно-образовательными учреждениями для координации усилий по повышению инновационности производства и сферы услуг, что способствует взаимному совершенствованию и повышению эффективности в работе.

В-четвертых, реализация кластерной политики направлена на стимулирование развития и повышение инновационного потенциала в первую очередь малого и среднего бизнеса, который в экономике страны и республики развит пока слабо по сравнению с развитыми и развивающимися странами, но в последние годы на решение данной задачи направлены большие организационные и финансовые инструменты. В основной массе кластеры и кластерные инициативы формируют малые и средние предприятия.

Применение кластерного метода наиболее актуально именно на региональном уровне вследствие необходимости тесного контакта между участниками кластера, что предполагает некоторое территориальное ограничение. Только расположение в одном регионе или федеральном округе позволяет быстро встретиться, обсудить общую задачу, оперативно решить проблему, а также определить то направление деятельности, которое является для данной территории наиболее конкурентоспособным сейчас и будет выгодным в будущем.

По мнению М. Портера [2] именно работа кластеров, а не отдельных предприятий и компаний, являются основным показателем конкурентоспособности региона или страны в целом. При кластерном подходе государство должно поддерживать не отдельные предприятия и отрасли, а развитие взаимоотношений: между поставщиками и потребителями, между конечными потребителями и производителями, между самими производителями и правительственными институтами и т.д.

Региональный кластер может существовать при наличии трех основных составляющих:

1. лидирующих фирм, выпускающих высококонкурентную продукцию и экспортирующих ее за рубеж;
2. сети поставщиков, обеспечивающих бесперебойное производство конечной экспортной продукции. Именно от уровня развития и качества работы обслуживающих предприятий зависит благополучие кластера в целом;
3. бизнес-климата или внешней и внутренней конкурентоспособности предприятий кластера, включающей в себя качество трудовых ресурсов, возможность доступа к инвестиционным потокам, уровень налогообложения, наличие административных барьеров, уровень развития инфраструктуры в регионе базирования кластера, регионального научно-исследовательского потенциала и т.д.

Особый интерес концепция кластерного управления региональной экономикой приобретает в свете усиления роли внешнеторговой деятельности в социально-экономическом развитии регионов, способствующей экономическому росту. Так как позволяет определить приоритетные отрасли, имеющие экономический потенциал и способствующие повышению конкурентоспособности, выявить факторы и элементы, воздействующие на степень развития конкурентных преимуществ через призму внешнеэкономической конкурентоспособности.

Одним из преимуществ кластерного управления экономикой является усиление роли экономических факторов и снижение административных. Роль региональных органов власти высока только на первых этапах формирования кластеров: в оценке внешнеэкономического комплекса региона, в выборе наиболее перспективных кластеров и их формировании, и обусловлена учетом интересов регионального развития, не являющимися приоритетными для бизнеса.

В дальнейшем роль региональных властей сокращается и главную роль начинают играть законы рыночной экономики, стимулирующие развитие наиболее выгодных производств, а роль региональных органов власти сводится к поддержке важнейших кластеров.

Следует отметить, что кластер нецелесообразно создавать директивным путем. Его создают рынок и конкуренция. Государство не может заставить

предприятия войти кластер, а может только создать условия для его успешного функционирования – инфраструктуру, стимулировать развитие кластера благоприятной налоговой политикой, инвестициями [3, с. 182-183].

На региональном уровне задачи кластерной политики заключаются в следующем:

- стимулирование кластерных инициатив;
- организация коммуникационных площадок для участников кластера;
- содействие в развитии контактов малого бизнеса с участниками кластера;
- содействие в развитии инфраструктуры кластера на своей территории (технопарки, индустриальные парки, центры образования, инженерно-техническая инфраструктура и др.);
- налоговое стимулирование реализации кластерных инициатив в части налогов, зачисляемых в бюджет республики, муниципальных образований и др.

Формирование конкурентоспособных кластеров позволит экономике республики полноценно включиться в процессы сетевой глобализации и стать одной из зон опережающего экономического развития в стране. Значение кластеров и кластерной политики для республики состоит в их способности придать наукоемкий характер традиционному ресурсному освоению территории, способствовать диверсификации многопрофильной экономики Башкортостана.

Для республики кластеры, во-первых, наиболее современный, удобный инструмент в промышленной политике, во-вторых, это хорошая площадка для взаимодействия с бизнесом, в-третьих, это инструмент для решения больших задач, для решения которых требуются дополнительные средства, время и знания. Кластерный подход дает эффективный инструмент для достижения основных целей: повышение доходности региона и обеспечение занятости населения [4].

Несмотря на очевидную перспективность применения кластерных организационных технологий для повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации (как на федеральном, так и на региональном уровнях), существует ряд проблем, ограничивающих применение данного подхода. Наиболее серьезной проблемой в настоящее время может быть признано отсутствие / недостаток эффективных и учитывающих специфику российских условий методических наработок, недостаток практического опыта реализации кластерных проектов и подготовленных специалистов, способных реализовывать кластерные проекты, отсутствие эффективных схем взаимодействия органов власти разных уровней при реализации кластерных проектов. Вышеизложенное является причиной отсутствия выраженной политики федеральных органов власти в отношении кластерных организационных технологий.

Таким образом, компетентное проведение кластерной политики будет способствовать диверсификации и сбалансированному развитию хозяйства страны, повышению конкурентоспособности предприятия и росту жизненного уровня населения. Но успех в реализации кластерной политики возможно достичь только за счет хорошей координации действий и осознания необходимости постоянно повышать свою конкурентоспособность как со стороны органов государственных власти (федеральных и региональных), так и бизнеса, образовательных и научных учреждений.

Список литературы:

1. Кластерная политика Республики Башкортостан. – Уфа, 2008. – 106 с.

2. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.

3. Ларионова Н.А., Кластерный подход в управлении конкурентоспособности региона // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – № 1, Ч. 2.

4. Егоров О.И. Зарубежный опыт региональной науки, региональной политики и территориального развития / О.И. Егоров, О.А. Чигаркина // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 1.

СТРАТЕГИЯ ПЕРЕХОДА К УСТОЙЧИВОМУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

© Новоселова И.А.[♣], Смирнова М.В.[♦]

Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета, г. Муром

В работе рассмотрены основные направления стратегии и перспективы социально-экономического развития Владимирской области на основе инвестиционно-инновационного потенциала региона.

Проблемы регионального экономического развития и конкурентоспособности регионов в условиях мирового финансового кризиса являются важнейшими для российской экономики. Однако конкурентоспособность региона во многом определяется его инвестиционной привлекательностью и инновационной активностью.

Инвестиционный климат региона представляет собой сложившуюся в течение ряда лет совокупность различных природно-географических, со-

[♣] Доцент кафедры Экономики и организации производства, кандидат исторических наук.

[♦] Студент кафедры Экономики и организации производства.

циально-экономических, экологических условий, определяющих масштабы (объемы и темпы) привлечения частных инвестиций в основной капитал региона.

Привлечение инвестиций в региональную экономику является важнейшим источником создания конкурентоспособных территорий, формирующим перспективу общего экономического роста.

Привлекательность Владимирской области для иностранных инвестиций обусловлена следующими факторами:

- выгодное географическое положение в связи с нахождением области в зоне магистрали Москва – Нижний Новгород;
- высокая концентрация предприятий технологии обработки промышленности – в основном машиностроения;
- наличие высококвалифицированной и сравнительно дешевой рабочей силы;
- развитие наукоемких отраслей, опирающихся в сеть НИИ с невостребованным потенциалом;
- развитие современных телекоммуникационных систем в регионе из-за его небольшой удаленности от центра;
- реальные меры, предпринимаемые как административной областью, так и органами местного самоуправления на льготирование условий действия предприятий на время окупаемости проектов;
- готовность предприятий к освоению иностранных капиталов, высшая степень проработки бизнес-планов;
- областное законодательство, предусматривающее более льготные условия хозяйствования для предприятий с иностранными инвестициями, чем федеральное.

В условиях экономической нестабильности, обусловленной последствиями мирового финансового кризиса, особенно актуальной является внедрение инноваций и переход к новому качеству роста экономики региона.

Сильную экономику региона формируют прогрессивные предприятия, которые добиваются конкурентоспособности благодаря внедрению инноваций.

Переход региональной экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития позволит расширить конкурентный потенциал региональной экономики за счет наращивания ее сравнительных преимуществ, задействовать новые источники экономического роста и повышения благосостояния.

Одной из важных проблем современной России является значительная дифференциация темпов экономического развития российских регионов. Рыночные условия изменили и понимание региональной политики, проводимой федеральным центром и самими регионами, поэтому наиболее актуальной сейчас является задача эффективного управления регионом. Решение задач эффективного управления регионом предполагает создание

концепции стратегии развития области, обусловленной необходимостью государственного регулирования и прогнозирования социально-экономического развития региона.

Привлечение инвестиций в региональную экономику является важнейшим источником создания конкурентоспособных территорий, формирующим перспективу общего экономического роста. Для реализации инвестиционного потенциала и обеспечения систематического роста объемов частного капитала, привлекаемого в сферу инвестиционной деятельности во Владимирской области разработаны рекомендации по повышению конкурентоспособности и привлекательности региона.

Для формирования благоприятного инвестиционного климата в регионе и повышения его привлекательности для инвесторов, активизации инвестиционной деятельности и мобилизации инвестиционных ресурсов для устойчивого социально-экономического развития необходимо:

- разработать и принять полный пакет нормативных актов по регулированию инвестиционной деятельности в регионе, определяющих ответственность, права и льготы инвесторов;
- систематически лоббировать принятие на федеральном и областном уровнях законов по защите интересов инвесторов и созданию конкурентной среды в сфере предложения инвестиций;
- постоянно оценивать состояние инвестиционной деятельности в области с позиций международных норм и критериев, в том числе соответствия этой деятельности Глобальным стандартам инвестиционной деятельности (Global Investment Performance Standards, GIPS), Международному этическому кодексу, принятому Международным советом инвестиционных ассоциаций, и другим международным регламентациям;
- разработать и реализовать программу сокращения легальных и теневых сбережений населения в наличной иностранной валюте, составляющих по экспертным оценкам 3-4 млрд. долларов США, и направления их на прирост вкладов в банках и инвестиции;
- систематически принимать меры по совершенствованию механизмов принятия инвестиционных решений, включая механизмы формирования бизнес-профилей по отдельным отраслям и предприятиям, более тщательную проработку проектов и индивидуальную работу с потенциальными инвесторами.

Естественным и приоритетным направлением устойчивого развития региона должны стать ориентация на широкое использование наукоемких технологий в производстве товаров и услуг, причем, прежде всего в производстве и рыночной реализации научных знаний, поддержка и стимулирование развития ключевых направлений фундаментальной и прикладной науки [1, с. 37]. Для реализации данной стратегии, необходимо:

- систематически проводить целенаправленную областную политику, ориентированную на поддержку ученых, разработчиков, научных школ, работающих в актуальных фундаментальной и прикладной науки, концентрировать усилия на исследованиях и разработках, способных стать основой для технологических прорывов, создавать условия для доведения получаемых результатов НИОКР до полезного использования, прежде всего, в регионе, укреплять экспериментальную базу научных организаций, развивать все сферы научных коммуникаций и связанной с ними инфраструктуры (открытие специализированных лабораторий, реализация целевых проектов, поддержка командировок и др.);
- разработать и реализовать программу по социальной поддержке талантливой научной молодежи;
- укреплять в научно-исследовательских, проектно-конструкторских, промышленных предприятиях и вузах службы патентования изобретений и защиты авторских прав, организовать подготовку специалистов по патентному поиску и патентованию;
- содействовать в научно-технической сфере области развитию малых форм предприятий, в том числе при академических и отраслевых научно-исследовательских организациях и вузах;
- систематически привлекать ведущих ученых региона к экспертизе научно-технических и инновационных проектов по решению хозяйственных, технических и социальных проблем Владимирской области.

При реализации регионального управления необходимо существенно пересмотреть направления социально-экономической, научно-технической и образовательной политики, стараясь придать им новые качества и системность [2, с. 11].

В стратегической перспективе Владимирская область рассматривается как социально-ориентированный регион, существующий и развивающийся в системе рыночных отношений национального и глобального уровня.

Результаты анализа отраслевых комплексов региона, позволяют утверждать, что на современном этапе развития Владимирскую область можно охарактеризовать как территорию с выгодным географическим и геополитическим положением, развитыми промышленным, научно-образовательным и историко-культурным комплексами, диверсифицированной экономикой.

Вместе с тем, соседствуя с динамично развивающимися регионами, область вынуждена конкурировать с ними за трудовые ресурсы, рынки сбыта и инвестиции. Высокие заработная плата и бюджетная обеспеченность, сложившиеся в Москве и Московской области, оказывают ценовое давление на рынок Владимирской области.

Для повышения инвестиционно-инновационного потенциала Владимирской области разработана Концепция стратегии развития [3]. Необхо-

димость разработки стратегии развития области обусловлена важностью государственного регулирования и прогнозирования социально-экономического развития региона. Анализ сильных сторон и возможностей региона, обозначения приоритетов и концентрации усилий всех видов ресурсов на стратегических направлениях.

Особенностью стратегического управления является опора на гражданские инициативы, широкое вовлечение в проект общественных организаций и отраслевых союзов, представителей бизнеса и научной общественности по совершенствованию практики стратегического планирования.

Реализация стратегических целей региона позволит обеспечить трансформацию Владимирской области в устойчиво развивающийся регион с комфортной средой обитания.

Стратегия развития Владимирской области основана на развитии технопарков – на территории Собинского района планируется реализация проекта строительства индустриального парка (V-Park) с широким спектром услуг предпринимателям, «Технопарк – Вязники».

Таким образом, одной из важных проблем современной России является значительная дифференциация темпов экономического развития российских регионов. Рыночные условия изменили и понимание региональной политики, проводимой федеральным центром и самими регионами, поэтому наиболее актуальной сейчас является задача эффективного управления регионом. Управление социально-экономическим развитием регионов имеет большое не только теоретическое, но и практическое значение, так как эффективное использование потенциала регионов, устойчивое их развитие возможны только на основе целенаправленных действий по преобразованию экономических и социальных подсистем. В связи с этим стратегия развития Владимирского региона может стать одним из важнейших факторов успешного развития хозяйственного комплекса всей страны [3].

Список литературы:

1. Гапоненко А.Л., Стратегия социально-экономического развития: страна, регион, город: учебное пособие. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 224 с.

2. Мезенцев Д.Ф., Стенограмма заседания Научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации на тему «Социальные модели регионов России и инновационный фактор их устойчивого развития». – М.: Издание Совета Федерации, 06.07.2007. – 168 с.

3. Постановление Губернатора Владимирской обл. от 27.01.2009 № 58 «О Стратегии социально-экономического развития Владимирской области до 2027 года и среднесрочном плане развития Владимирской области на 2009-2012 годы».

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

© Плотникова Т.Н.[♣], Краснов Г.И.[♦]

Хакасский институт бизнеса, г. Абакан
Хакасский муниципальный банк, г. Абакан

Интенсивный экономический рост может быть обеспечен за счёт повышения конкурентоспособности регионального производства.

Обеспечение экономического роста в целях повышения жизненного уровня населения – приоритетная задача не только государства, но и каждого региона. Поэтому необходимо выработать единый подход в разработке научно обоснованной стратегии социально-экономического развития регионов. При этом надо учитывать структуру производства, материалоёмкость и качество продукции. Основным направлением является коренная модернизация и переустройство промышленности, влияющие на рост эффективности производства и развитие социальной сферы при использовании потенциальных возможностей регионов [1].

Только при интенсивном экономическом росте достигается опережающее увеличение конечного продукта по сравнению с затратами на него. В результате возрастает эффективность производства, что позволит наращивать региону конкурентные преимущества. Однако с акцентом на региональную компоненту важно использовать все факторы роста, включая и экстенсивные. С этой целью необходимо изучить механизм взаимосвязи эффективности и интенсификации промышленного производства на основе использования достижений научно-технического прогресса. Главный показатель интенсификации производства – состояние и динамика основных средств, рост качественных параметров других факторов производства [2]. Что касается оценки результатов интенсификации, то, наилучшим показателем для этого является соотношение фактических и нормативных темпов развития производства за счёт интенсивных факторов. Но при этом расчёт продукции и затрат необходимо осуществлять в единых ценах, чтобы абстрагироваться от влияния динамики цен.

Учитывая индивидуальные случаи компоновки ресурсов предприятий и другие характеристики среды, размер экономических потерь возможных доходов предприятия необходимо учитывать при оценке экономической эффективности производства, для этого стоимостной эквивалент изменений нужно

[♣] Заведующая кафедрой Маркетинг и коммерция Хакасского института бизнеса, кандидат технических наук, доцент.
[♦] Экономист Хакасского муниципального банка.

вычесть из фактического валового дохода предприятия. И наоборот, если предприятие повышает используемый потенциал, то стоимостной эквивалент изменений будет прибавляться к его фактическому валовому доходу [3].

Изучение, выявление и классификация факторов роста эффективности производства являются важнейшими аспектами проблемы. Эти факторы можно разделить на три основные группы: первая – факторы предложения, вторая – факторы спроса и обмена и третья – факторы экономического взаимодействия предприятий внутри региона и межрегиональные.

В первую группу входят: земельный, трудовой, технико-технологический и социально-экономический факторы. Они определяют возможность роста промышленного производства. Используя математический метод корреляции по регионам Сибирского федерального округа (на материалах годовых отчётов 2008 г.) была установлена корреляционная связь между уровнем валовой продукции (у) и факторами производства. Эта связь выразилась следующей математической моделью:

$$y = 4{,}6 + 0{,}23X_1 + 0{,}9X_2 + 0{,}014X_3 + 0{,}05X_4 \qquad (1)$$

где 4,6 – постоянный коэффициент;

X_1 – качество ресурсов, средневзвешенный балл их оценки;

X_2 – среднегодовая численность работников;

X_3 – основные производственные фонды;

X_4 – материальные оборотные фонды, млн. руб.

С помощью данного уравнения можно определить нормативный выход валовой продукции, необходимый для повышения конкурентных преимуществ.

Вторая группа факторов (спроса и обмена) определяет возможность и условия реализации промышленной продукции. При этом важно учитывать следующие обстоятельства: во-первых, трудности, которые испытывают товаропроизводители с реализацией своей продукции, из-за отсутствия надлежащей системы связей с потребителями.

Третья группа факторов влияет на взаимодействие предприятий на региональном и межрегиональном уровне. Речь идёт о совершенствовании кредитной и финансовой политики, направленной на стимулирование промышленного производства и укрепление социальной базы региона. Наряду с этим важное значение имеет стабилизация в обществе, тесная увязка политических и экономических задач. Таким образом, проблема роста эффективности региональной экономики требует использования факторов, связанных как с развитием производительных сил, так и совершенствованием экономических отношений.

Сейчас необходим комплексный подход при решении проблем эффективного производства на базе использования потенциала. Для этого, во-

первых, необходимо наращивать выпуск продукции преимущественно интенсивным путём и, во-вторых, добиваться более выгодных условий реализации продукции, получения кредита и приобретения необходимых средств производства.

Практика показывает, что сегодня наиболее успешно может развивать крупное производство. Но из-за неэффективного использования производственного потенциала всё труднее обеспечивать рентабельность производства промышленной продукции.

Для развития производственной сферы необходимо разработать научно обоснованную концепцию повышения эффективности, которая могла бы стать критерием проводимых управленческих решений по повышению конкурентоспособности региона.

В основе реализации политики развития национальной экономики лежит оценка потенциальных возможностей регионов, которая в соответствии с методикой современного анализа ведётся по определённому набору критериальных показателей эффективности. Объективность и достоверность полученных результатов оценки способствуют выбору наиболее перспективных направлений развития.

Необходим единый подход в выборе научно-обоснованных методов оценки уровня экономического и социального развития макро- и мезоэкономических систем, позволяющих определить возможности регионов для решения текущих и долгосрочных задач хозяйственного развития на основе использования внутренних резервов и источников экономического роста.

Эффективность развития региона зависит от конкурентных преимуществ региона в национальной экономике. Экономический потенциал как совокупность имеющихся в наличии и возможных к использованию ресурсов региона необходим для производства конкурентоспособной продукции и наиболее полного удовлетворения потребностей населения [4].

В системе управления эффективностью региона важную роль играет рациональное использование, прежде всего экономического потенциала. Только при интенсивном экономическом росте достигается опережающее увеличение конечного продукта по сравнению с затратами на него. В результате возрастает эффективность деятельности региона в целом. Однако с акцентом на региональную компоненту важно использовать все факторы роста, включая и экстенсивные [5]. С этой целью следует изучить механизм взаимосвязи эффективности и интенсификации промышленного производства на основе использования достижений научно-технического прогресса. Главный показатель интенсификации производства – состояние и динамика основных средств, рост качественных параметров других факторов производства. Что касается оценки результатов интенсификации, то, наилучшим показателем для этого является соотношение фактических и нормативных темпов развития производства за счёт интенсивных факто-

ров. Но при этом расчёт производства продукции и затрат необходимо осуществлять в единых ценах, чтобы абстрагироваться от влияния динамики цен.

Эффективность, таким образом, лучше выражать интегральным показателем. Расчёт интегрального показателя эффективности должен осуществляться на основе критерия, который заключается в максимальном росте валового дохода на единицу затрат (ресурсов) по сравнению с нормативным уровнем. Формула экономической эффективности производства ($Э_п$) следующая:

$$Э = \left[(ВД \pm \Sigma Э_{пі}) : B_{дн} / \Sigma З(Р) : З_н(Р_н)\right] \quad (2)$$

где $Э_{пі}$ – стоимостный эквивалент изменений і-го вида деятельности;

$(ВД \pm Э_п) : B_{дн}$ – индекс фактического валового регионального дохода к нормативному уровню (скорректированный с учётом стоимостного эквивалента изменений);

$З\,(Р) : З_н\,(Р_н)$ – индекс фактического размера затрат ресурсов к их нормативному уровню.

Учитывая индивидуальные случаи компоновки ресурсов региона и другие характеристики среды, размер экономических потерь возможных доходов необходимо учитывать при оценке экономической эффективности, для этого стоимостный эквивалент изменений нужно вычесть из фактического валового дохода региона. И наоборот, если регион повышает используемый потенциал, то стоимостный эквивалент изменений будет прибавляться к его фактическому валовому доходу. Другими словами, составной частью предлагаемой формулы является расчёт стоимостного эквивалента изменений ($Э_{пи}$) который можно определить на основе следующей формулы:

$$Э_{пи} = С \cdot К_и \times З_{ед} \quad (3)$$

где $С$ – стоимостное выражение потенциала;

$К_и$ – коэффициент использования потенциала;

$З_{ед}$ – затраты на применение единицы потенциала.

Изучение, выявление и классификация факторов роста эффективности деятельности региона являются важнейшими аспектами проблемы. Эти факторы являются конкурентообразующими и их можно разбить на группы: первая – факторы предложения, вторая – факторы спроса и обмена и третья – факторы экономического взаимодействия предприятий внутри региона и межрегиональные.

Социально-экономические показатели функционирования регионов формируются исходя из оптимальных территориальных экономических пропорций. При этом региональные территориальные модели хозяйства следует корректировать с учётом перспективного размещения производительных сил и прогрессивной социально-демографической политики.

Точные расчёты всегда способствуют повышению надёжности прогнозирования, а, следовательно, и планирования среднесрочного, долгосрочного и, прежде всего стратегического. Так как на базе долгосрочного планирования строятся все программы развития региональных и муниципальных образований.

Для развития регионов необходимо разработать научно обоснованную концепцию повышения эффективности, которая могла бы стать критерием целесообразности проводимых управленческих решений. Такая концепция должна отражать достижения науки и передового опыта и базироваться на основе: государственного регулирования межотраслевых и межрегиональных связей в промышленности, оптимизации налоговой, кредитной, финансовой политики и совершенствования внутрихозяйственных отношений; структурной перестройки производства с учётом конъюнктуры рынка, ресурсных и экономических условий региона; всесторонней интенсификации производства; промышленной интеграции; постепенного выравнивания оплаты, условий труда в регионах, комплексного сбалансированного развития всех отраслей производственного комплекса.

Список литературы:

1. Региональное развитие: опыт России и Европейского союза. – М.: Экономика, 2002. – С. 3-5.

2. О стратегии научно-технического прорыва / Под ред. Ю.В. Яковца. – М.: МФК, 2003. – 205 с.

3. Бару В.С., Безулуков С.Н., Дрогобыцкий Н.Н., Шепетова, С.К. Инвестиционный потенциал российской экономики. – М.: «Экзамен», 2003. – 240 с.

4. Самогорская М.И. Разработка региональной инвестиционной стратегии // Региональная экономика: теория и практика. – 2003. – № 2. – С. 46-52.

5. Региональная экономика: учебник / Под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова – М.: ИНФРА-М – 2007 – 666 с.

РАЗВИТИЕ ЭКОТУРИЗМА МАЛЫХ ГОРОДОВ КАК ОСОБАЯ СТРАТЕГИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

© Соколова А.А.[♣]

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

В статье освещается специфика, современное состояние и проблематика малых городов. Альтернативным путем дальнейшего развития

[♣] Аспирант кафедры Современного естествознания и экологии.

малых городов (и в частности, моногородов), а также тяготеющих к ним сельскохозяйственных территорий может стать стратегия государственного инвестирования в развитие экотуризма. Реализация функций небольших городов в качестве «малых столиц», организационно-политических центров местного самоуправления, позволяют создать на их базе центры экологического туризма, а при устойчивом целенаправленном развитии экотуризм может стать значимым источником их «самофинансирования».

Для перспективного устойчивого развития нашей страны чрезвычайно важна стабильность малых городов. Россия, как ни одна стана мира, является особенно зависимой от состояния качества уровня жизни и развития малых городов, которые объединяют ее обширные территории с различным характером их хозяйственного освоения. Малые города занимают особое место в экономической, социальной и политической жизни страны. Именно они являются «главными опорными центрами, «малыми столицами», скрепившими огромные пространства России, обеспечивающими ее единство и целостность» [8]. Преобладающая их часть – это исторические корни российской государственности, самобытной национальной культуры и народных традиций [5].

Малый город – обладает всеми минимально необходимыми признаками города, но самостоятельно не обеспечивает полного комплекса городской культуры, свойственной данному обществу [9]. Современные экономические условия обострили свойственные малым городам, как типу поселений, недостатки: слабо развитая городская инфраструктура, ограниченные возможности реализации социально-культурных потребностей населения, однообразная сфера приложения труда и др.

На сегодняшний день наблюдается тревожная тенденция сокращения числа жителей малых городов и иных поселений Северо-Западного региона РФ. Особое беспокойство вызывают города, созданные на базе градообразующих предприятий и, так называемые, «наукограды», в которых наблюдается спад числа квалифицированных кадров и потеря уникальных научно-производственных коллективов, восстановить которые будет крайне трудно. Наиболее сложная экономическая и социальная обстановка была характерна последние годы для малых городов и поселений северо-запада, ориентированных в хозяйственной деятельности на лесозаготовку и деревообработку.

Наблюдается тенденция «оголения» северных территорий, одной из основных причин переселения людей является потеря высоких, в сравнении с другими регионами страны, заработков «северян». Обеспокоенность вызывают, рассматриваемые на государственном уровне, предложения изменить существующее выделение зон северных территорий. Это повлечет за собой потерю частью «северян» ряда льгот и компенсаций «в свое время (в последнее десятилетие прошлого столетия), чтобы привлечь тру-

довые ресурсы на Север, был принят закон (в ред. Закона РФ от 19.02.1993 № 4520-1 ФЗ) «О государственных гарантиях и компенсациях лицам, работающим в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях». Он определял перечень льгот и надбавок к заработной плате проживающих здесь людей. Наличие особенностей государственного финансирования (финансовых преференций), которые выделяются из бюджета или за счет предприятий, привело к тому, что производимая здесь продукция оказывается неконкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках: в стоимость товаров и услуг приходится закладывать дополнительные расходы на поддержку «северных» льгот для наемных работников» [7].

Некоторые гарантии и компенсации на сегодняшний день предусматриваются Законом РФ от 19 февраля 1993 г. (с послед, изм. и доп. в ред. Закона РФ от 02.06.1993 5082-1; Федеральных законов от 08.01.1998 4-ФЗ, от 27.12.2000 151-ФЗ, от 06.08.2001 110-ФЗ, от 30.12.2001 196-ФЗ, от 10.01.2003 8-ФЗ, от 22.08.2004 122-ФЗ, с изм., внесенными Указом Президента РФ от 24.12.1993 2288), а также ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ» от 17 декабря 2001 г., ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в РФ» от 15 декабря 2001 г. и др. По мнению директора Института экологических проблем Севера Уральского отделения Российской Академии Наук, «предложения пересмотреть принципы районирования продиктованы лишь стремлением сэкономить на выплатах «бюджетникам», снизить издержки предпринимателей. Казне и бизнесменам приходится тратиться на оплату проезда работников раз в два года к месту отдыха, нести расходы на выплату различных надбавок и предоставление льгот. Например, начисляется надбавка на базовую часть пенсии с учетом районного коэффициента. Менять принципы районирования нецелесообразно» [7]. Достаточно стихийный процесс «оголения» северо-запада – чрезвычайно важной для перспективного развития территории России, в последующем, может потребовать значительных ресурсов на восстановление покинутых поселений [8].

Потеря малых городов означает потерю стратегически важного пространства страны не только с экономической, но и социальной стороны. Медведев Д.А.в послании Федеральному Собранию РФ от 12 ноября 2009 года подчеркнул «Особое и очень важное направление – нормализация ситуации в моногородах. Их в России несколько сотен. Живут в них более 16 миллионов человек и производятся значительные объёмы товаров и услуг» [4].

Монофункциональная структура хозяйства, ориентация в прошлом градообразующих предприятий на региональный и федеральный рынки сбыта определили большую зависимость малых городов от колебаний в ведущем производстве. Снижение или полное отсутствие государственного заказа привело и к падению объемов производства, усилилась социальная напряженность (рост безработицы, показатели которой в десятки раз превышают показатели больших городов; снижение уровня жизни населе-

ния). По оценкам экспертов, в России монопрофильными можно назвать 332 поселка городского типа и 467 городов. В них проживают порядка 25 % всего городского населения страны – 25 миллионов человек [6]. Это своего рода фундамент городского поселения – города или поселка, «в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и/или через выборные и иные органы местного самоуправления» [3].

В последнее время ощущается объективная необходимость в грамотной и целенаправленной политике государства, направленной на создание и развитие альтернативных рабочих мест в малых городах, в частности моногородах, учитывающая не только экономический, но и социальный, экологический аспекты. Важной задачей государственного уровня является не допустить резкого падения уровня жизни в малых городах, «это задача и органов власти всех уровней, и руководства предприятий. В течение полугода (2010 г.) Правительство должно утвердить программу содействия развитию моногородов, а также принять комплексные планы для тех населённых пунктов, которые находятся в наиболее сложной ситуации. В таких городах и посёлках надо создать условия для применения способностей людей в самых разных сферах и, конечно, стимулы для частных инвестиций» [4].

Альтернативным путем дальнейшего развития малых городов и в частности, моногородов может стать стратегия инвестирования в развитие экотуризма. Реализация функций небольших городов в качестве «малых столиц», организационно-политических центров местного самоуправления, позволяют создать на их базе центры экологического туризма, а при устойчивом целенаправленном развитии экотуризм может стать значимым источником их «самофинансирования».

На территории Северо-Запада РФ можно выделить целую группу малых городов отличающихся богатой историей и высоким уровнем ландшафтного разнообразия, тем самым являющимися наиболее привлекательными для начальных «модельных» инвестиций в развитие экотуризма. Принципы экотуризма позволяют городам, даже не относящимся к числу наиболее экономически развитых, завоевывать серьезные позиции на туристическом рынке. Обязательными условиями этого процесса является проведение активной государственной политики в области развития туризма, чему в настоящее время в нашей стране еще не уделяется достаточного внимания, и желание местных жителей активно участвовать в процессе развития туристской индустрии в своих районах, получая от этого дополнительную прибыль, также не находит адекватного отклика на государственном уровне [10].

Экотуризм, как перспективная инвестиционная сфера, выполняет многообразные значимые как на государственном, так и на региональном уровне функции:

– социальные (сохранение культурного наследия, народных традиций и обычаев, улучшение социальной обстановки в регионе);

– экологические (сохранение биоразнообразия регионов, охрана природных территорий и др.);
– экономические (поддержание и развитие региональной экономики, дополнительные поступления в местные бюджеты).

Развитие экотуризма в малых городах позволит разрешить целый ряд наиболее значимых проблем, что в свою очередь будет способствовать повышению уровня качества жизни населения.

Рассмотрев возможную альтернативу государственной политики развития именно малых городов, необходимо конкретизировать типы городов (поселений), которые могут рассматриваться как «передовые модели», «локомотивы» инновационного пути развития. Для этого выделим качественные и количественные критерии, которыми должны обладать города, претендующие на роль лидеров инновационного развития экономики РФ. В первую очередь к таким критериям могут быть отнесены: состояние окружающей природной среды, историческое наследие (наличие памятников культуры), уровень развития городской инфраструктуры, степень развития «интеллектуального потенциала», обеспеченность транспортной инфраструктурой, современными информационными средствами связи и др.

Для осуществления стратегии инновационного развития малых городов в виде создания и развития экотуризма, необходимо выполнить следующие шаги:

1. сформировать общегосударственную политику развития малых городов, с раскрытием основных целей и направлений, стратегии и этапов ее реализации;
2. на основе общегосударственной политики целесообразно будет разработать и внедрить программу, состоящую из трех блоков: отраслевой (приоритетные цели инновационной деятельности), региональной (приоритетные регионы), городской (конкретные города, обладающие наилучшими условиями для реализации инновационной стратегии; система мероприятий, обеспечивающая выполнение поставленных задач городами и населенными пунктами);
3. разработать и реализовать программы местной адаптации стратегий инвестирования в развитие экотуризма органами местного самоуправления на локальном уровне.

Рассмотренные направления касаются развития преобладающей части малых городов РФ (всего 732 по данным Федеральной службы государственной статистики, 2007 г.). Реализация указанной стратегии могла бы стать основой инновационной деятельности не только в малых городах, но и на тяготеющих к ним сельскохозяйственных территориях.

Список литературы:

1. Федеральный закон № 173-ФЗ от 17 декабря 2001 года «О трудовых пенсиях в РФ».

2. Федеральный закон № 166-ФЗ от 15 декабря 2001 года «О государственном пенсионном обеспечении в РФ».

3. Федеральный закон № 131-ФЗ от 6 октября 2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

4. Послание Президента Российской Федерации Д.А.Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации, 12 ноября 2009 года.

5. Власов В.И. У малых городов большие проблемы // ЭКО. – 2003. – № 12. – С. 117-122.

6. Газизуллин Р.И. Вопросы снижения рисков городов, созданных на базе градообразующих предприятий // Страховое дело. – 2009. – № 7. – С. 50-57.

7. ИвановВ.В. Кто на Севере крайний? Новая система деления территорий на зоны может привести к изменению их статуса // «Российская газета» – Поморский край. – 2007. – № 4350.

8. Любовный В. Роль городов в инновационном пути развития экономики России // Федерализм. – 2004. – № 1. – С. 181-200.

9. Ракитский Б. Социально-экономические проблемы малых городов России // Вопросы экономики. – 1994. – № 1. – С. 117-129.

10. Севастьянова С.А. Экологический менеджмент в туризме: учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2004. – 219 с.

Секция 8

ЛОГИСТИКА

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ

© **Кириллина Ю.В.**[♣], **Каратаева Е.Н.**[♦], **Шаталова Ю.Е.**[♥]
Московский государственный университет
приборостроения и информатики, г. Москва

В статье рассмотрены методы оценки поставщиков, их преимущества и недостатки, представлены рекомендации по работе с методом расчета суммарного рейтинга поставщиков.

Задача оценки поставщиков, с которыми сотрудничает компания или с которыми предполагает заключить контракт на поставку продукции, является одной из самых распространенных задач, решаемых менеджерами по логистике на практике. От результатов решения задачи и сделанного менеджером выбора в пользу того или иного поставщика в определенной степени зависит конкурентоспособность компании на рынке. Вследствие выше указанного изучение методов оценки поставщиков, определение их слабых и сильных сторон является актуальным.

Исследование существующих методов показало их разнообразие, при этом сами методы отличаются друг от друга по степени сложности в применении на практике. Одни методы являются элементарными, другие требуют знаний в сфере математического моделирования.

Среди методов оценки поставщиков, требующих знаний в области математического моделирования, является следующий: метод с использованием множественного уравнения регрессии [1]. При применении данного метода в решении задачи требуются следующие входные параметры:

- данные об объемах поставок сырья каждым поставщиком;
- данные о качестве выпускаемой продукции предприятием.

Данные об объемах поставок сырья являются экзогенными переменными. Данные о качестве выпускаемой продукции являются эндогенными переменными. С помощью программного средства STATISTICA и функции: Пошаговая регрессия, происходит отбор поставщиков, чье сырье в большей степени влияет на качество выпускаемой продукции. Таким образом, результат решения задачи определяет, кто из поставщиков является для компании наиболее важным.

У данного метода существуют ограничения с точки зрения выбора экзогенных и эндогенных переменных, так как выбор поставщиков осуществляется на основе качества выпускаемой продукции, зависящей в дан-

---

[♣] Доцент кафедры «Экономические информационные системы», кандидат экономических наук, доцент.
[♦] Студент кафедры «Экономические информационные системы».
[♥] Студент кафедры «Экономические информационные системы».

ном случае только от одного вида поставляемого сырья. Кроме того такой метод решения задачи подходит для компаний-производителей и не может применяться для торговых предприятий.

Оценить поставщиков можно через метод, который называется затратно-коэффициентный метод или «метод миссий» [2]. Он заключается в том, что весь исследуемый процесс снабжения делится на несколько возможных вариантов (миссий) и для каждого рассчитываются все доходы и расходы. В результате получают данные для сравнения и выбора вариантов решений. Для каждого поставщика рассчитываются все возможные издержки и доходы (при этом учитываются логистические риски). Затем из набора вариантов (миссий) выбирается наиболее выгодный вариант. Данный метод ориентирован на минимизацию издержек при закупках, однако качество его применения зависит от объема информации, связанной с деятельностью поставщиков, что и является недостатком метода.

Наиболее простыми и наглядными методами оценки поставщиков являются следующие: метод доминирующих характеристик и метод категорий предпочтений [4]. Фактически при использовании данных методов отсутствуют какие-либо математические расчеты, оценка поставщиков и выбор поставщика осуществляется на основе одного наиболее важного критерия или предпочтения, все остальные критерии или факторы игнорируются. В результате элементарность двух указанных методов, с одной стороны, является их преимуществом, с другой – недостатком.

Наиболее распространенным методом в практике является метод, основанный на расчете рейтинга поставщиков. Данный метод рекомендован к использованию при осуществлении государственных закупок [5].

Рейтинг поставщика определяется на основе заранее сформированных критериев выбора поставщика, веса каждого критерия и оценки критерия у каждого поставщика. Оценка критерия может проводиться как по пятибалльной, так и по десятибалльной системе. Критерии выбора, веса и оценки определяет менеджер по логистике, после чего происходит подсчет суммарного рейтинга [2].

Преимущество данного метода заключается в простоте применения, а главный недостаток – присутствие человеческого фактора в процессе выставления оценок. Устранить данный недостаток позволяет метод, представленный Гаджинским А.М. Согласно методу Гаджинского оценить деятельность поставщиков и сделать выбор можно на основе экономических показателей, а не просто выставленных оценок [3].

В качестве критериев выбора в методе Гаджинского предложено использовать следующие:

- цена товара;
- качество поставляемого товара;
- надежность поставки.

Вес каждого критерия определяется в зависимости от важности критерия для компании, закупающей продукцию. Расчет суммарного рейтинга происходит на основе веса каждого критерия и следующих расчетных показателей:

– средневзвешенный темп роста цен на поставляемые товары;
– темп роста поставки товаров ненадлежащего качества;
– темп роста среднего опоздания.

Расчетные показатели отражают изменения в работе поставщиков. Если темпы роста составляют более 100 %, то, следовательно, наблюдается рост цен, увеличение количества бракованной продукции в поставках и несоблюдение сроков поставок. Поэтому при выборе поставщика в данном методе руководствуются минимальным значением суммарного рейтинга.

Данный метод может применяться торговыми и промышленными компаниями, его преимущество в том, что менеджер использует имеющуюся у него информацию, и в нем отсутствует субъективность. Информация, используемая в методе, может браться по месяцам, кварталам, полугодиям или годам.

Однако при применении метода нужно учитывать возможность совпадения суммарных рейтингов. Ниже приведены данные, при которых применение метода дает совпадение значений суммарных рейтингов у двух поставщиков из трех оцениваемых.

Таблица 1

Динамика цен на поставляемые товары

Поставщик	Месяц	Товар	Объем поставки, ед./мес.	Цена за единицу, руб.
№ 1	Январь	A	2000	10
	Январь	B	1000	5
№ 2	Январь	A	9000	9
	Январь	B	6000	4
№ 3	Январь	A	6000	4
	Январь	B	4000	10
№ 1	Февраль	A	1200	11
	Февраль	B	1200	6
№ 2	Февраль	A	7000	10
	Февраль	B	10000	6
№ 3	Февраль	A	2000	8,4
	Февраль	B	3000	11

Таблица 2

Динамика поставки товаров ненадлежащего качества

Месяц	Поставщик	Количество товара ненадлежащего качества, поставленного в течение месяца, единиц
Январь	№ 1	75
	№ 2	300
	№ 3	201
Февраль	№ 1	120
	№ 2	425
	№ 3	125

Таблица 3

Данные по количеству поставок

Месяц	Количество поставок, ед.	Всего опозданий, дн.
Поставщик № 1		
Январь	8	28
Февраль	7	35
Поставщик № 2		
Январь	10	45
Февраль	12	36
Поставщик № 3		
Январь	5	28
Февраль	10	35

Опуская расчеты, проделанные по методу Гаджинского, приведем итоговую таблицу.

Таблица 4

Расчет суммарного рейтинга

Показатель	Вес показателя	Оценка поставщика по данному показателю			Произведение оценки на вес		
		Поставщик № 1	Поставщик № 2	Поставщик № 3	Поставщик № 1	Поставщик № 2	Поставщик № 3
Цена	0,5	113,5	128,9	131	56,8	64,5	65,5
Качество	0,3	200	125	124,3	60	37,5	37,29
Надежность	0,2	142,9	66,7	62,5	28,6	13,3	12,5
Рейтинг поставщика					145,4	115,3	115,3

В процессе расчета оказалось, что поставщики № 2 и № 3 имеют рейтинг ниже, чем у поставщика № 1, следовательно, у них меньше выражено увеличение негативных характеристик, и договор перезаключать следует с одним из них. Для того чтобы определить с кем же заключать договор, необходимо использовать следующую последовательность действий:

1. сравнить значения произведений оценки на вес по критерию цена у двух поставщиков, выбор делается в пользу того поставщика, чье значение будет меньше;
2. если значения произведений совпадают по критерию цена, то последовательно проводят сравнение значений произведений по остальным критериям по мере уменьшения значимости критерия, до тех пор, пока у одного из поставщиков значение произведения оценки на вес не будет меньше.

Если после перебора всех критериев получиться полное совпадение по всем критериям, то необходимо провести пересчет рейтинга, добавив еще один критерий. В качестве критериев могут выступить следующие:

– условие предоплаты (рост величины авансовых платежей);
– затраты на транспортировку (при доставке собственными силами);

– процент недокомплекта (в случае приобретения нескольких видов продуктов у одного поставщика).

Таким образом, принцип расчета, положенный в основу метода Гаджинского, позволяет провести его модификацию в зависимости от условий решения задачи по оценке и выбору поставщиков.

Список литературы:

1. Анализ структуры поставщиков и выбор оптимального поставщика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.statsoft.ru/home/portal/exchange/post.htm.

2. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 480 с.

3. Гаджинский А.М. Практикум по логистике. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 208 с.

4. Как можно кратко охарактеризовать методы выбора поставщиков? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.avitrack.net/upravlenie-zakupkami/kak-mozhno-kratko-oxarakterizovat-metody-vybora-postavshhikov.html.

5. Малочко С., Сушкова С., Позняков В. Оценка и выбор поставщиков: учебный модуль – М., 2003.

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ

© Климовец О.В.[♣], Григорян А.И.[♦]

Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ, г. Краснодар

Стремительное развитие логистики в России обусловлено факторами, сформировавшимися на различных этапах становления концептуальной логистической идеи. Данные этапы позволяют анонсировать дальнейшее развитие логистики в разрезе максимизации прибыли предприятия и сокращения рисков, связанных с логистическими процессами.

По мнению ряда западных ученых, логистика выросла в науку благодаря военному делу. Создателем первых научных трудов по логистике

[♣] Первый проректор, профессор кафедры Маркетинга и международного бизнеса, доктор экономических наук.

[♦] Специалист Центра развития инновационных исследовательских проектов и средств обучения, кафедра Информатики и вычислительной техники.

принято считать французского военного специалиста начала XIX в. Джомини, который дал такое определение логистики: «практическое искусство маневра войсками». Он утверждал, что логистика включает не только перевозки, но и широкий круг вопросов, таких, как планирование, управление и снабжение, определение места дислокации войск, а также строительство мостов, дорог и т.д. Считается, что некоторые принципы логистики использовались армией Наполеона. Однако как военная наука логистика сформировалась лишь к середине XIX века [1].

Логистика стала активно применяться в период второй мировой войны, и прежде всего в материально-техническом снабжении армии США на европейском театре военных действий. Четкое взаимодействие военной промышленности, тыловых и фронтовых снабженческих баз и транспорта позволило своевременно и систематически обеспечивать американскую армию поставками вооружения, горюче-смазочных материалов и продовольствия в необходимых количествах. Вот почему во многих западных странах логистику поставили на службу эффективности управления материальными потоками в экономике.

Как и другие методы прикладной математики (исследование операций, математическая оптимизация, сетевые модели и т.д.), логистика постепенно стала переходить из военной области в сферу хозяйственной практики. Первоначально она оформилась как новый вид теории о реализации управления движением товарно-материальных ресурсов в сфере обращения, а затем и производства.

Таким образом, возникшие в странах с рыночной экономикой еще накануне и в период экономического кризиса 30-х годов идеи интеграции снабженческо-производственно-распределительных систем, в которых бы увязывались функции снабжения материалами и сырьем, производства продукции, ее хранения и распределения, трансформировались в самостоятельные направления научных исследований и форму хозяйственной практики – логистику.

Во второй половине XX в. понятие «логистика» приобрело экономическое значение, а к 1980 г. логистика вступила в статус особой науки об управлении и выделилась в отдельную область знаний.

После 1990-х гг. логистика завоевала прочное положение среди других экономических наук. В настоящее время логистика приобретает одно из важнейших значений в практике управления организацией.

К факторам, способствовавшим развитию логистики можно отнести:

- рост затрат на перевозку;
- достижение предела эффективного производства;
- фундаментальные изменения в философии запасов;
- создание продуктовых линий;
- рост использования компьютеров поставщиками и потребителями.

Предпосылками, определившими становление логистики как отдельной отрасли экономических наук, являются возрастание запасов производства и транспортных издержек в системах распространения товаров, рост транспортных тарифов, а также появление и стремительное развития маркетинговой концепции управления организацией.

Анализируя основные течения и тенденции развития логистики, можно выделить этапы ее становления как специфического фактора, влияющего на функционирование предприятия.

Фундаментом для процесса становления логистики в России стал период с 1950 по 1970 гг. Данный этап характеризовался быстрым развитием теоретической логистики и первым применением ее в практике предприятия. Развитие логистики дало толчок к активизации маркетинговых концепций, что в совокупности привело к обращению внимания на стимулирование сбыта, концентрацией внимания на потребности рынка, развитию практики снижения затрат. На данном этапе важную роль сыграло возникновение концепций общих затрат в зарубежной науке, их применение в бизнесе, информационных технологиях и техники.

Следующий период с конца 60-х по 70-е гг. двадцатого столетия характеризовался обозначением области применения логистического подхода в процессе транспортировки, складирования готовой продукции, обработке материалов, контроле запасов, выборе местонахождения производственных мощностей и расположения складов, управления запасами на производство продукции. Также на данном этапе логистика имела значение при прогнозировании спроса и определения маркетингового подхода к обслуживанию производства и потребителей. Также необходимо отметить, что большое значение имело усиление и ожесточение конкуренции на фоне нехватки высококачественных сырьевых ресурсов в производстве. Этот этап завершился появлением концепции бизнес-логистики.

Так называемый период «тарно-упаковочной революции», который пришелся на конец 70-х гг., ознаменовался кардинальными изменениями в процессе складирования, а именно в его операционном составе, принципе организации складских операций, техническом и технологическом обеспечении процесса хранения запасов. К этому времени началось применение транспортно-складского оборудования, новых видов тары и упаковки, использование первых контейнеров, внедрение стандартизации в складские операции, упаковку, типоразмеры.

Для систематизированного и качественного прохождения всех стадий логистических процессов, необходимо было вывести своеобразную формулу логистического цикла. Так в 1980-середине 1990-х гг. возникла идея полной логистической цепи, которая имела следующую процессную последовательность: «загрузка – производство – дистрибьюция – продажа». Требования к контролю качества функционирования данной концепции

определили необходимость использования информационных технологий, что дало толчок быстрому развитию персональных компьютеров, их массовое применение в бизнесе, использование общемирового информационного пространства в целях логистического управления организацией [2].

Стало возможным интегральное рассмотрение всех логистических функций, операций и сведение к минимуму суммарных логистических затрат Глобализация рынка и формирование единого экономического пространства привело к увеличению возможности поставки и сбыта.

Проблема управления качеством в логистике не переставала быть одной из основных на тот момент. Таким образом, в середине 90-х гг. стало возможным использование логистического подхода при управлении качеством, что с учетом конкуренции привело к борьбе за качество, улучшению уровня сервиса, признанию единства целей потребителя и производителя. Важность этого этапа для развития логистики заключается в том, что с позиции стратегического планирования на свободных рынках задачи интегрированной логистики фирмы совпадают с идеологией всеобщего управления качеством. Это становится одним из главных принципов логистического подхода к управлению.

К концу XX века логистика выступает как отрасль, включающая в себя закупочную (или снабженческую) логистику, логистику производственных процессов, сбытовую или распределительную логистику, транспортную логистику, информационную или компьютерную логистику и ряд других [3].

На современном этапе развития логистическая концепция является устоявшейся, сформировавшейся, однако тенденции развития технологий и инноваций вносят свои коррективы в процессы оптимизации логистического цикла и логистической цепи.

Тенденции распространения мировой информационной среды диктуют свои правила и нормы, в соответствии с которыми происходит интеграция логистики с техникой и технологиями, что качественно сказывается на концептуальном развитии логистики в целом. Данные тенденции в кооперации с логистическими принципами способны вывести логистику на новый качественный уровень, максимизируя таким образом ее значение в функционировании предприятия

Включение информационных технологий в процесс принятия решений при оптимизации логистического цикла позволяет сократить уровень рисков предприятия, что приводит к увеличению его конкурентоспособности и росту прибыли.

Список литературы:

1. Аникин А.Б. Логистика: учеб. пособ. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 9-10.

2. Гаджинскии А.М. Логистика. – М.: Символ-Плюс, 2004. – С. 24-25.

3. Карнаухов С.Б. Логистические системы в экономике России. – М.: Благовест-В, 2006. – С. 32.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЕЛЕНИЮ ПОТОКАМИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

© Трофимова О.А.[♣]
Уральский государственный педагогический университет, г. Екатеринбург

В статье описывается логистической подход к управлению потоками в сфере образования, выделяются принципы педагогической и образовательной логистики, определяются составляющие логиистической деятельности в системе высшего образования.

В декларации «Образование для инновационных обществ в XXI веке», принятой в 2006 году на саммите большой восьмерки в Санкт-Пертербурге отмечено неудовлетворительное состояние образования в мире. В декларации предлагаются меры по универсализации систем образования, формированию глобального инновационного общества, повышению международной академической мобильности, развитию жизненных и трудовых навыков, созданию единой глобальной информационной сети. В области экономики и бизнеса универсальным механизмом является логистика.

Сегодня логистику определяют как науку, процесс, концепцию и инструмент управления. Она является молодой наукой, многие понятия и термины в которой уточняются, в том числе происходят изменения и в определении логистики:

Логистика – наука об управлении материальными и связанными с ними информационными, финансовыми и сервисными потоками в экономической системе от места их зарождения до места потребления для достижения целей системы и с оптимальными затратами ресурсов.

Логистика – это процесс планирования, организации и контроля движения материальных потоков и сопутствующих им информации, финансов и сервиса с целью полного удовлетворения требований потребителей и с оптимальными затратами ресурсов [1].

В области образования на сегодняшний день продолжаются поиски такого универсального механизма. На наш взгляд, необходимо создавать логистические центры в высших учебных заведениях, обеспечивающие поиск и обоснование средств, кадров и информационных систем. Наиболее реально начинать внедрять логистику в эту область через создание логистических систем в вузах, это позволит рассчитать необходимость в кадрах, и к экономии средств.

Основная задача логистического центра в ВУЗе – создание единого пространства организации, предназначенной для оказания педагогических логистических услуг всем участникам педагогического пространства.

♣ Директор представительства УрГПУ в г. Ревда, старший преподаватель кафедры Теории и практики управления организацией, кандидат педагогических наук.

Ядром логистического центра будет его информационно-логистический центр, оснащенный современными компьютерами с пакетом сложных программ. Кадрами в составе центра являются опытные инженеры-логисты с педагогической подготовкой и другие специалисты. Все управление осуществляется через локальную информационную сеть с общим сайтом и выходом в Интернете.

Специфика построения работы логистических систем, обеспечивающих гармоничный ход процесса в системе образования, раскрывается очень медленно. Основной причиной является слабое развитие отечественной практики применения логистики в образовании.

В условиях рыночной экономики отечественная логистика находится в стадии формирования, это касается научно-практических и учебно-методических аспектов логистики. Педагоги разных направлений должны понимать и принимать концепцию логистики, знать основные способы логистической организации процесса, уметь просматривать возникающий эффект. В связи с этим задача широкого вузовского образования в области построения логистических систем и управлению логистическими потоками сегодня чрезвычайно актуальна [2].

Педагогическая логистика оформилась как отдельное направление лишь в начале первого десятилетия этого столетия. Оно еще не имеет устоявшегося названия. Так В.А. Денисенко использует термин «Образовательная логистика». Под образовательной логистикой он понимает «науку и технику организации и самоорганизации образовательных функций (позиций) и процессов с точки зрения повышения эффективности образовательной деятельности в целом» [3]. Одна из задач такой логистики – определение сочетания предметов в рамках одной параллели или программ и учебников по одному предмету в разных классах. Крупнов Ю.В. считает, что «образовательная логистика есть наука и техника организации и соорганизации образовательных функций (позиций) и процессов с точки зрения повышения эффективности образовательной деятельности в целом» [6].

По мнению Н.В. Шевченко под концепцией образовательной логистики понимается совокупность принципов оптимизации процессов в образовательных системах и структурах [4].

Педагогическая логистика (англ. educational logistics) – поддисциплина логистики, которая занимается менеджментом (управлением) педагогических потоков, исходя из принципов логистики (особенно «Точно в срок») и принципа простоты реальных систем Э.М. Голдратта. Педагогическая логистика позволяет впервые синхронизировать педагогическую систему, приблизить ее по уровню управления к экономическим системам. Это даст возможность снизить риск неэффективного использования средств на развитие и образование и, тем самым, увеличить приток капитала в эту область.

На сегодняшний день четкого разграничения между образовательной и педагогической логистикой нет. Мы считаем, что необходимо разделять педагогическую и образовательную логистику.

Несмотря на определенные различия, которые вкладываются в понятие логистики в каждых из названных определений, все они выделяют общий и в совокупности специфический признак: согласованность, рациональность и точный расчет

Принципиальная новизна логистического подхода в системе вузовского образования – это взаимная связь, соединение всех областей, всех направлений деятельности с целью создания материала проводящих систем, гармонично организованных, легко управляемых и высокоэффективных.

В педагогической логистике выделяются следующие педагогические потоки:

- поток знаний – этот поток включает в себя такие звенья как производство знаний, удаление устаревших и дистрибуцию знаний по образовательному пространству;
- поток обучения – поток обучения состоит из двух пространств: высшего и школьного, в том числе профессионального. Основная проблема в этом потоке – создание единого образовательного пространства. Для высшего образования она решается в рамках Болонского процесса, на базе Болонской декларации. Единое школьное пространство возникает через реализацию национальных проектов. Для оптимизации методов обучения используются наиболее пригодные в конкретных условиях образовательные технологии;
- информационный поток – этот поток работает по принципам информационной логистики, принципы которой заложил Билл Гейтс. Он соединяет все образовательное пространство в единую систему;
- поток оборудования – поток оборудования для образовательного пространства традиционно уже хорошо налаженная область экономической логистики;
- психологический поток – педагогическая психология традиционно участвует в потоке обучения. В последнее время усилилась тенденция по психологизации школ. В это понятие вкладывается новое содержание. На психологов в школе возлагается задача по развитию и воспитанию школьников (психологизированная гимназия), а на педагогов – обучение. По современным представлениям психологический поток (пре- и перинатальная психология) начинается еще до рождения ребенка. Это звено пока является критическим с точки зрения Теории Ограничения Системы (ТОС);
- поток здоровья – состояние здоровья является важным показателем, который непосредственно влияет как на выбор профессии, так возможности человека реализовать свой творческий потенци-

ал и продолжительность активной деятельности. Одновременно психология здоровья является учебной дисциплиной, знания которой необходимы многим профессиям.

На наш взгляд исходя из общих принципов логистики к принципам педагогической и образовательной логистики в системе высшего образования можно отнести:

1. комплексность:
   - формирование всех видов обеспечения (развитой инфраструктуры) для осуществления движения потоков в конкретных условиях;
   - координация действий непосредственных и опосредовательных участников движения ресурсов (знаний);
   - осуществление централизованного контроля выполнения задач, стоящими перед структурами в системе образования;
   - стремление ВУЗов к тесному сотрудничеству с внешними потребителями по цепочке и установлению прочных связей между различными подразделениями в рамках внутренней деятельности.
2. научность:
   - усиление расчетного начала на всех стадиях усиления потоком от планирования до анализа, выполнение подробных расчетов всех параметров траектории движения потока;
3. конкретность:
   - четкая и точная оценка всех ресурсов, используемых при осуществлении логистического процесса: финансовых, кадровых, материальных и т.д.;
   - освоение с наименьшими издержками всех видов ресурсов;
   - руководство логистикой со стороны структурных органов, результаты работы которых измеряются сокращением затрат.
4. конструктивность:
   - диспетчеризация потока, непрерывное отслеживание перемещения и изменения каждого объекта потока и оперативная корректировка его движения;
5. надежность:
   - широкое использование современных технических средств перемещения и управления движением потока; высокие скорости и качество поступления информации и технологии ее обработки;
6. вариативность: возможность гибкого реагирования ВУЗа на колебания спроса (появление большого количества разнообразных специальностей в других высших учебных заведениях, как государственных так и не государственных, повышает степень неопределенности спроса на них, обуславливает резкие колебания качественных и количественных характеристик потоков, проходя-

щих через логистические системы. В этих условиях способность логистических систем к адаптации к изменениям внешней среды является существенным фактором устойчивого положения на рынке) и другие возмущающие воздействия внешней среды.

Все участники логистического процесса специализируются на осуществлении какой-либо группы логистической функции. При этом под термином «функция» в дальнейшем будем понимать совокупность действий, однородных с точки зрения целей этих действий. Логистическая функция – это укрупненная группа логистических операций, направленных на реализацию целей логистической системы.

Отметим две характерные особенности логистических функций в системе образования: все функции в образовании взаимоувязаны и направлены на управление материальным потоком, т.е. весь комплекс логистических функций в совокупности также подчинен единой цели; носителями всех функций выступают субъекты, участвующие в логистическом процессе.

Обобщая имеющиеся определения материального потока, можно сделать вывод, что в логистике материальные потоки представляют собой взаимосвязанную особым образом совокупность логистических операций, процессов, звеньев и предметов, начиная с добычи, переработки и заканчивая потреблением (перераспределением) материальных ресурсов, готовой продукции для достижения общих целей логистической системы.

В литературе существует несколько определений потока, большинство ученых сводятся во мнении, что *поток* – совокупность объектов, воспринимаемая как единое целое, существующая как процесс на некотором интервале времени, измеряемая в абсолютных единицах за определенный промежуток времени. Основными параметрами, характеризующими поток, являются: начальный и конечный пункты; траектория и длина пути; промежуточные пункты; скорость и время движения.

Управление материальным потоком, как и любым другим объектом, складывается из двух частей: принятие решения и реализация принятого решения. Для того чтобы принимать обоснованные решения по управлению материальными потоками, необходимы определенные знания, где качественный состав потока по мере продвижения по цепи изменяется. Выделение материального потока в качестве основного объекта управления в системе высшего образования несколько упрощает видение педагогических процессов. Однако такое упрощение позволяет ставить и решать задачи сквозного мониторинга движения потока, начиная от первичного источника через все промежуточные процессы вплоть до поступления к конечному потребителю. Абстрагирование от ряда факторов и выделение материального потока в качестве основного объекта исследования и управления позволяют проектировать сквозные логистические цепи, изучать и прогнозировать их поведение, существенно сокращая при этом раз-

мерность задач моделирования, а также открывает новые возможности формализованного исследования педагогических процессов. Критерием эффективности реализации логистических функций является степень достижения конечной цели логистической деятельности, выраженной шестью правилами логистики – нужный продукт необходимого качества в необходимом количестве доставлен в нужное время в нужное место с минимальными затратами. Исходя их этого, мы выделяем следующие составляющие логистической деятельности в структуре высшего образования:

- продукт – нужные знания (квалификация, получаемая выпускником);
- качество – необходимого качества (квалифицированные требования к выпускникам ВУЗов, овладевающих определенными компетенциями); Качество высшего образования как результат интерпретируется через оценку компетенций выпускников вуза, как соответствие их знаний и навыков динамичным требованиям социально-культурной, экономической и профессиональной сфер жизни, как готовность выпускников к творческому решению проблем и задач во всех сферах общественной и личностной жизнедеятельности.
- количество – в необходимом количестве, т.е. сколько дидактических стандартных единиц студент должен освоить в течение срока обучения (например, в экономических дисциплинах выстраивание логистической системы через анализ содержания позволит выделить общие дидактические и специфические единицы);
- время – должен быть получен в нужное время;
- место – разные формы образования (заочная, очная, разные модели дистанционного образования и т.д.;
- затраты – с минимальными затратами.

Под затратами понимаются расходы хозяйствующего субъекта, выраженные в денежной форме, которые служат важным показателем эффективности производства и организации управленческой деятельности организации.

С позиции логистики исторически сложившаяся система производства и использований знаний нуждается в совершенствовании. Знания, по мнению В.М. Лившица, достаточно дорогой ресурс и его «складирование» связано с риском старения. Более рационально включить производство знаний в логистическую цепочку. При таком подходе новые знания производятся по принципу «точно в срок» [5]. Не отвечает принципам логистики и система традиционного обучения, при которой идет накопление знаний у обучающегося безадресно, на всякий случай. Согласно принципам педагогической логистики эффективнее приблизить передачу знаний к моменту их использования. Билл Гейтс предложил систему управления знаниями в бизнесе, базирующуюся на управлении информационными потоками.

В общем виде информационный поток представляет собой движение в некоторой среде данных, выраженных в структурированном виде.

Применительно к логистике информационный поток – это совокупность циркулирующих в рамках логистической системы (которая представляет собой упорядоченное множество элементов, находящихся в определенных связях друг с другом, образующих определенную целостность и выполняющих те или иные функции логистики), а также между логистической системой и внешней средой сообщений, необходимых для контроля и управления логистическими операциями [2].

Изучение и управление информационными потоками осуществляется в совокупности с техническими средствами передачи, обработки и закрепления информации. В то же время формы существования информационных потоков шире возможностей технических средств (например, непосредственное общение между людьми). Таким образом, формы проявления информационных потоков можно свести к четырем видам: бумажный документ, электронный документ, визуальный документ (фотографии, кинопленка, телевидение и т.д.), вербальные (устные) сообщения (разговор, радио, телефон).

Такая система позволяет доставлять новые знания в нужное время нужным работникам, а также удалять устаревшие знания. В системе высшего образования это будет означать принципиальное отличие логистического подхода к управлению материальными потоками от традиционного, которое заключается в выделении единой функции управления прежде разрозненными материальными потоками в педагогической и методологической интеграции отдельных звеньев материалопроводящей цепи в единую систему, обеспечивающую эффективное управление сквозными материальными потоками, т.е. потоками которые поступают извне, проходят через систему обучения и, затем, уходят к потребителю.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод – подготовка студента ВУЗа должна выстраиваться как сквозной материальный поток, который организуется на основе принципов образовательной логистики. Логистические потоки позволяют минимизировать затраты – кадровые, финансовые, информационные и др. А использование логистики в системе высшего образования, через создание Логистического центра, должно привести к экономии средств и эффективному менеджменту.

Список литературы:

1. Модели и методы теории логистики: учебное пособие / Под. ред. В.С. Лукинского. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 448 с.

2. Голиков Е.А. Маркетинг и логистика: учебное пособие / Е.А. Голиков. – 4-е изд. исп. и доп. – М.: Академический Проект, 2006. – 448 с.

3.Денисенко В.А. Основы образовательной логистики / В.А. Денисенко. – Калининград: Калинингр. гос. ун-т: КГУ, 2003. – 316 с.

4. Шевченко Н.В. Особенности образовательной логистики в системе консультирования проблемы [Электронный ресурс] / Н.В. Шевченко. – Режим доступа: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VMSU/2008-01/08shnveyai.htm.

5. Психологизированная педагогическая логистика [Электронный ресурс] / В.М. Лившиц. – Режим доступа: www.psychology-online.net/articles/doc-602.html.

6. Крупнов Ю.В. Управление качеством образования и образовательная аналитика [Электронный ресурс] / Ю.В. Крупнов. – Режим доступа: www.spasem-shkolu.p-rossii.ru/8/249_1.shtml.

Секция 9

ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ НА РОССИЙСКОМ СЕВЕРЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

© Бутрим Н.А.[♣]
Сыктывкарский государственный университет, г. Сыктывкар

Многочисленные проблемы, с которыми сталкиваются молодые супруги в период становления семьи, привели к выделению молодой семьи среди других типов семейных союзов в отдельную группу. Кроме того, молодая семья отличается целым рядом особенностей, которые не встречаются на последующих этапах (стадиях) семейной жизни. Поэтому имеет смысл остановиться на характеристике молодой семьи более подробно.

В настоящее время многие законы, принятые в субъектах РФ, определят молодую семью как семью в первые три года после заключения брака (в случае рождения детей без ограничения продолжительности брака), в которой оба супруга не достигли 30-летнего возраста, а также семья, состоящая из одного из родителей в возрасте до 30 лет и несовершеннолетнего ребенка.

Можно отметить четыре особенности молодой семьи в России.

Первая особенность заключается в объективно недостаточном уровне материальной и финансовой обеспеченности. В настоящее время среднедушевые доходы в молодых семьях в Республике Коми находятся на уровне прожиточного минимума северян.

Во-вторых, молодая семья испытывает повышенную материальную и финансовую потребность в связи с необходимостью обустройства семейной жизни: приобретения жилья, организации быта, улучшенного питания взрослых членов семей и особенно появляющихся детей.

Третья особенность заключается в том, что это время, когда супруги вынуждены проходить определенные ступени социализации: получать образование, профессию, рабочее место.

В-четвертых, необходима психологическая адаптация к семейной жизни.

Ко всему этому нужно прибавить рождение детей, у которых особые потребности в еде и одежде, как правило, они нуждаются в эксклюзивном подходе к обучению, воспитанию, укреплению здоровья. Нерешенность проблем молодых семей, слабая государственная поддержка зачастую приводят к семейным конфликтам, способствующим распаду семьи. По данным Госкомстата Республики Коми, 70 % всех разводов происходят в первые 5 лет совместной жизни. Это происходит, в том числе и по причине материальных проблем молодых домохозяйств.

[♣] Старший преподаватель кафедры Социальной работы.

Строительство семьи, как правило, молодежь ведет без опоры на какую-либо науку или законы. Анализ современной ситуации показывает необходимость государственной поддержки молодой первичной ячейки общества. При этом речь не идет о поддержке семейного иждивенчества, речь идет о создании благоприятного пространства для функционирования семьи, условий для самореализации ее интересов.

Для изучения экономического и демографического поведения современной семьи было проведено исследование, в ходе которого было опрошено городское (76,5 %) и сельское (28,5 %) население Республики Коми. Возраст опрашиваемых женщин составил 18-45 лет Генеральная совокупность составила 994 человека. Процент опрошенных женщин в возрасте до 20 лет составил – 5,5 %, от 20-25 лет – 17,1 % и от 25-30 лет – 19 % от общего числа респондентов. Всего было опрошено 415 молодых семей. Выборка носила случайный характер.

Одной из целей исследования являлось изучение структуры доходов семьи, уровня среднедушевого дохода на одного члена семьи, дополнительных источников доходов и структуры потребления, характер экономического поведения членов семей. Необходимо отметить, что часто формирование молодой семьи происходит, когда супруги являются учащимися средних специальных, высших учебных заведений, часто совмещают обучение с работой, некоторые сразу выходят на работу после школы.

Анкетирование показало, что более 60 % респонденток до 20 лет учатся; 18,2 % девушек работают; 5,5 % – находятся в отпуске по уходу за ребенком; совмещают работу с учебой 9,1 % опрошенных. В возрастной группе от 20 до 24 лет учеба остается главной деятельностью для 20 % опрошенных, работают по специальности 17,6 % женщин, еще 31,8 % работают не по специальности, в отпуске по уходу за ребенком и в декретном отпуске находились 18 % опрошенных. В данной возрастной группе появляется 4,7 % безработных женщин.

Уже в следующей возрастной категории от 25-29 лет около 40 % работают по специальности и получают доходы по основному месту работы, 31,6 % работают не по специальности, в 21,5 % семей женщины находятся в декретном отпуске или по уходу за ребенком. Обращает на себя внимание, что часть молодых женщин не получают профессионального образования (не учатся), а вынуждены работать. Такая картина чаще всего встречается в сельской местности. Но основные доходы молодых все равно не велики, т.к. они выполняют низкоквалифицированную работу и часто вынуждены работать не по специальности.

Количественная характеристика личного дохода молодых семей составляет 0-25 тыс.руб. Средний доход мужчин составил – 13 тыс.руб., у женщин – 9 тыс. руб. Средний общесемейный доход составил приблизительно 15 тыс.руб (60 % семей). Основным источником дохода для боль-

шинства опрошенных является стипендия, заработная плата по основному месту работы, (85,5 %), а также заработок по совместительству – 6 %.

Среднедушевой доход у 87 % семей составляет 3000-7000 руб.

Таким образом, очевидна картина проживания молодых семей на уровне прожиточного минимума и ниже, что не может не сказаться на здоровье, репродуктивных способностях молодежи, уровне реализации социальных и духовных потребностей, поэтому большая часть бюджета молодых семей ложится на плечи их родителей. Так 78 % молодых семей получают постоянную поддержку со стороны родителей или родственников, у 12 % – родители помогают от случая к случаю и только 3,6 % молодых семей имеют достаточный самостоятельный бюджет В возрасте 25-29 лет, когда молодая семья только заканчивает учебу и включается в трудовые процессы, получают невысокую заработную плату, для них материальная помощь материнской семьи является так же актуальной: 47,6 % получают регулярную материальную помощь от родители; 28,8 % семей получают материальную помощь от случая к случаю, и только 7 % этих семей не испытывают в этом необходимости. Эта материальная поддержка молодым семьям со стороны близких родственников старшего поколения ложится на последних тяжелым бременем, так как именно они зачастую решают жилищные проблемы молодых, вопросы оплаты обучения молодых, материальной помощи при рождении ребенка, берут ипотечные кредиты и т.д. Во-первых, заработная плата молодых специалистов, а особенно женщин, не велика и, во-вторых, часто не стабильна, так как молодые женщины уходят в декретный отпуск, меняют место работы и т.д. Только 5 % семей, могут самостоятельно выплачивать ипотечный кредит, в основном за счет стабильного заработка супруга. Поэтому 74,5 % семей (до 20 лет) и половина (от 20-30 лет) вынуждены проживать с родителями и другими родственниками; четверть семей снимают жильё. Чаще всего это молодые семьи из сельской местности, проживающие в городах или в поселках городского типа, желающие остаться в городе. Только 7 % молодых семей получили жильё как нуждающиеся от администрации или организации, в которой работает один из членов семьи.

Особенно обращает на себя внимание рост молодых людей, вынужденных за последние 5 лет поменять профессию и место работы с 16 % опрошенных до 20 лет до 45 % в возрасте от 20 до 30 лет. Это может свидетельствовать, во-первых, о несоответствии подготовленных кадров в средних и средних специальных, высших учебных заведениях с потребностями рынка в трудовых ресурсах; во-вторых, о больших диспропорциях в оплате труда по отдельным отраслям и специальностям, что провоцирует переток рабочих ресурсов в более оплачиваемые отрасли.

Экономические стратегии, выбираемые молодыми семьями:

– дополнительные нерегулярные заработки (примерно 20 %);
– повышение профессионального уровня (до 45 %);

– материальная помощь родственников и друзей (до 70 %);
– экономия на покупке одежды и обуви (43-55 %);
– экономия на развлечениях и отдыхе (60 %), при этом самостоятельно оплачивать отпуск имеют возможность лишь 20 % молодых семей;
– продажа личного имущества (5 %).

Данное положение характеризует не только финансовые трудности молодых домохозяйств, но часто и пассивное экономическое поведение молодежи в плане более активных действий по повышению личных доходов и доходов семьи (открыть своё дело – не хватает образования и опыта, занимаются поисками другой работы только 10 % опрошенных).

Выявлено, что 82 % респондентов расходуют большую часть дохода на питание. Тревогу вызывает тот факт, что 12,7 % опрашиваемых приходится ограничивать себя в продуктах питания, еще 11,2 % – затруднительно покупать одежду и оплачивать ЖКУ, 8,8 % молодых семей не могут позволить себе покупку товаров длительного пользования; 27,1 % опрошенных не могут позволить себе покупку недвижимости, и лишь 7,6 % опрашиваемых ответили, что средств достаточно, чтобы купить все самое необходимое.

Представляется важным и вопрос о том, какие виды помощи в первую очередь необходимы молодым семьям. Так, 35 % опрошенных молодых семей ответили, что нуждаются в материальной помощи государства, 5 % в продуктах питания и товарах первой необходимости, и 25,4 % в устройстве на работу взрослых членов семьи (характеристика повышения самостоятельности в поиске на работу, в принятии решения о трудоустройстве, взросления).

Несмотря на все трудности, нужно отметить, что считают условия жизни своей семьи хорошими – 40 % опрошенных, удовлетворительными – 45 %, плохими – 6 % молодых семей и затруднялись с ответом – 9 %.

Итак, исследование, проведенное среди семей в Республике Коми, позволяет сделать вывод о том, что молодые семьи имеют специфические экономические проблемы. Зачастую они связаны с тем, что семья на данном этапе своего становления еще не имеет стабильных источников дохода, супругам приходится совмещать работу с учебой, собственное жилье может позволить себе далеко не каждая семья. Профессиональный уровень и опыт не позволяют найти высокооплачиваемую работу. Все это сопровождается тем, что в семье появляются первые дети, и, следовательно, молодая мать выпадает из профессиональной деятельности. При этом в северных условиях затраты на продукты питания, витамины и одежду для детей выше, чем в среднем по стране. На этой стадии семейной жизни важной остается помощь родителей, а в вопросе поддержания более нормального жизненного уровня преобладают некоторые пассивные формы экономического поведения.

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Потапова М.А.[♣]
Дальневосточный государственный университет, г. Владивосток

В статье рассматриваются основные демографические проблемы в Российской федерации и их влияние на экономическую ситуацию в стране. Автор обращает внимание на то, что, несмотря на неоспоримые достоинства рабочей силы, ее дефицит, вызванный как естественной убылью, так и миграцией, крайне негативно влияет на процесс производства, а, следовательно, и на экономический рост

В период преодоления страной последствий финансового кризиса особенно актуальным становится комплексное изучение взаимосвязи демографических процессов и экономического развития страны. Современный производственный процесс предъявляет жесткие требования не только к количественному воспроизводству рабочей силы, но и к ее качественным характеристикам.

Наличие объективных связей между экономикой и населением привело к тому, что формирование рыночной системы хозяйствования определило дальнейшее развитие демографической ситуации. Трудности переходного периода спровоцировали широкомасштабную миграцию и, как следствие, изменение структуры и численности населения страны. Воздействие экономики на население также проявилось в общем снижении доходов и уровня жизни, что является потенциальной угрозой для естественного воспроизводства населения и качества человеческого капитала.

Подтверждает наличие влияния демографических процессов на социально-экономическую ситуацию и обостряющаяся обстановка на рынке труда, вызванная обеспокоенностью трудовых масс возросшей неконтролируемой внутренней и международной миграцией. Сочетание усиливающих действие друг друга негативных тенденций в развитии экономических и демографических процессов обуславливает необходимость разработки комплекса мер, направленных на их преодоление. В связи с этим возрастает актуальность и значимость теоретико-методологического осмысления характера, закономерностей и особенностей реализации связи экономики и населения.

Рассматривая влияние демографического фактора на экономическую ситуацию, следует проанализировать, во-первых, определить влияние рос-

[♣] Доцент кафедры Международного менеджмента совместного российско-американского факультета Международных экономических отношений и менеджмента института Менеджмента и бизнеса, кандидат экономических наук.

та численности населения (трудовых ресурсов, рабочей силы), его темпов и составляющих, (рождаемость, смертность) на динамику таких макроэкономических показателей как валовой внутренний продукт, производительность труда, размер сбережений. Во-вторых, требуется оценить степень влияния образования, квалификации и здоровья населения на характер и уровень производительности труда. В-третьих, обязательно исследуются экономические последствия изменения возрастной и других социально-демографических структур населения.

Трудовые ресурсы являются одним из прямых и решающих факторов экономического роста, в связи с чем, сокращение численности населения влечет за собой прямое сжатие рынка труда, и как следствие, торможение темпов экономического роста. Важнейшим из факторов являются затраты труда, которые связаны с демографическим потенциалом страны.

Наряду с количественными факторами важную роль играет качество рабочей силы. Чем выше качество образования и квалификация работников, тем выше и производительность труда, что способствует повышению уровня и темпов экономического роста.

Наиболее богаты не те страны, где больше всего работников, а те, где высока отдача каждого работника. Как на положительный фактор развития экономики часто указывают на высокий уровень знаний и профессиональной подготовки российского работника. В России не наблюдается признаков обесценения высшего образования. В ВУЗы поступают почти 37 % от числа окончивших школу и прием в российские вузы неуклонно растет [2]. Таким образом, особенность демографического потенциала России – относительно большое число работников с высшим образованием.

Возрастная структура населения – особый фактор, от которого зависят трудовые ресурсы общества. В России почти 30 % населения составляют дети до 14 лет и пожилые люди старше 65 лет, как показано в табл. 1, соответственно большая экономическая нагрузка лежит на плечах остального населения страны. Работающее население вынуждено будет нести тройную дополнительную социальную нагрузку: финансировать пенсионные, и медицинские расходы для растущего числа пенсионеров, формировать часть собственной будущей пенсии и нести социальные расходы на нужды растущего числа детей и их родителей. Меры по увеличению рождаемости не способны привести к увеличению трудоспособного населения в пределах обозримого экономического горизонта, то есть в ближайшие 15-20 лет, так как родившиеся дети просто не успеют достигнуть трудоспособного возраста [1].

Старение населения, а в России средний возраст составляет 38,4 лет, что является показателем старения нации, стимулирует рост затрат на здравоохранение и социальное обеспечение, а также пенсионную систему, что требует активного реформирования этих сфер с целью повышения их эффективности.

Таблица 1

Возрастная структура (2009 год) [3]

Страна	0-14 лет	15-64 лет	65 и > лет	Средний возраст (лет)	Продолжительность жизни (лет)
Россия	14.8 % муж. чел. 10,664,833 жен. чел. 10,095,011	71.5 % муж. чел. 48,004,040 жен. чел. 52,142,313	13.7 % муж. чел. 5,880,877 жен. чел. 13,274,173	всего: 38.4 муж.: 35.2 жен.: 41.6	всего: 66.03 муж.: 59.33 жен.: 73.14

Снижение численности населения влияет на предложение рабочей силы. А дефицит рабочей силы (особенно квалифицированной), в свою очередь, становится одним из важнейших барьеров экономического роста. На данный момент проблему дефицита рабочей силы пытаются решить с привлечением трудовых ресурсов сопредельных стран.

В условиях сокращения численности населения в трудоспособном возрасте одним из важнейших факторов формирования трудового потенциала и его размещения по территории страны становится миграция населения. Совокупный миграционный потенциал стран СНГ и Балтии в период до 2015 года в российском направлении может быть оценен максимально в 3 млн. человек, при этом ожидаемый приток мигрантов в Россию составит не более 1 млн. человек [2].

Таблица 2

Соотношение трудоспособного населения, занятых в экономике и количества безработных в России [3]

Год	Трудоспособное население (чел.)	Среднегодоваячисленность занятых в экономике	Общая численность безработных
2003	71,800,000	66,000,000	5,683
2004	71,680,000	66,400,000	5,775
2005	71,830,000	66,800,000	5,208
2006	74,220,000	67,200,000	4,999
2007	73,880,000	68,000,000	4,246
2008	75,100,000	68,500,000	5,289

В табл. 2 показано общее количество трудоспособного населения, среднегодовая численность занятых в экономике и общая численность безработных. Повышение территориальной трудовой мобильности может привести к снижению уровня безработицы в трудоизбыточных регионах и к увеличению занятости в регионах, испытывающих нехватку рабочей силы. Это может обеспечить увеличение занятости в целом по стране примерно на 2 млн. человек без дополнительного прироста трудоспособного населения.

Активизация человеческого потенциала в современных российских условиях является чрезвычайно сложной и многоплановой задачей и требует значительных административных, финансовых и политических ре-

сурсов. Но для решения этой задачи существует широкий спектр возможностей. Последовательное осуществление необходимых преобразований позволит преодолеть ограничения для быстрого социально-экономического развития России, связанные с долгосрочными демографическими тенденциями.

Ожидаемые демографические сдвиги задают жесткие требования к будущим тенденциям экономического и социального развития России. Поддержание высоких темпов роста становится возможным только за счет опережающего повышения производительности труда и эффективности экономики в целом.

Таким образом, сохраняющийся высокий уровень смертности населения, особенно в трудоспособном возрасте, низкие показатели рождаемости и ожидаемой продолжительности жизни, особенно у мужчин, рост общей и половозрастной заболеваемости на фоне старения и абсолютного сокращения численности населения и одновременно падения уровня и качества жизни представляют собой значительную угрозу экономике страны.

В сложившейся ситуации демографический фактор, включая численность, качество и особенности структуры населения, является критическим условием экономического развития России, что и обусловливает необходимость принятия мер по преодолению демографических проблем.

Список литературы

1. Демографический кризис в России как основополагающая проблема национальной безопасности [Электронный ресурс] // Материалы докладов XVI Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» – М.: МАКС Пресс, 2009. – Режим доступа: www.lomonosov-msu.ru /archive/Lomonosov_2009/29_6.pdf.

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Официальный сайт: электрон. дан. – Режим доступа: www.gks.ru.

3. Index Mundi [Electronic resource] / Official website: electronic data. – www.indexmundi.com.

Секция 10

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА: МЕТОДЫ И ПРОЦЕСС

© Мызрова К.А.[♣]
Институт экономики и бизнеса Ульяновского государственного университета, г. Ульяновск

В новых условиях особенно актуальным станет повышение эффективности каждого отдельного работника. В силах руководителей заинтересовать персонал повышать эффективность в работе даже в сложное кризисное время. И молодым, и старым сотрудникам должно быть ясно, как их деятельность вносит вклад в развитие всей организации. Сотрудник должен знать не только как его оценят, но и как ему необходимо работать, для того чтобы результат был наилучшим, а оценка – наивысшей. Сотрудник, заранее зная критерии оценки, будет сверять выполнение своей работы с принятыми в организациях критериями оценки. Критерии – это те показатели, те характеристики (рабочие, поведенческие и личностные), основываясь на которых можно судить о том, насколько хорошо работник выполняет свою работу. Выбор конкретных критериев оценки (личные качества работников, рабочее поведение или рабочие результаты) зависит от того, кто будет оцениваться (категории оцениваемых работников) и как предполагается использовать получаемые результаты. Сегодня, говоря о критериях оценки специалистов и руководителей, всё чаще используют понятие «компетенции».

Необходимо отметить, что компетенция проявляется в поведении человека достаточно стабильно, регулярно в виде определенных действий, поступков. Если, например, кандидату или сотруднику присущи такие компетенции, как достижение результата, лидерство или организационные навыки, он без особого труда может привести не один пример из своей профессиональной практики или частной жизни. Понятие компетенции не следует путать с компетентностью. Компетентность отражает некий итог, свидетельствующий об эффективности работы сотрудника в данной должности, о его способности выполнять поставленные задачи.

Оценка компетентности сотрудника основана на профессиональных стандартах, на его способности справляться с конкретными должностными обязанностями.

При правильной разработке и проведении оценка – это эффективный инструмент, позволяющий выявить слабые и сильные стороны деятельности работников, составить план профессионального развития, построить сильную организационную культуру, повысить прибыльность организации за счет более эффективного управления персоналом и многое другое. Смысл и предназначение сильной, сознательно сформированной органи-

[♣] Ассистент кафедры Управления.

зационной культуры состоит в обеспечении достижения организационных целей наиболее эффективным, гуманным и социально-приемлемым способом [2, с. 108]. Упущения в любом из перечисленных аспектов могут приводить к снижению надёжности работающего персонала, что всегда чревато неприятными, а иногда катастрофическими последствиями.

Оценка персонала производится чаще всего для решения следующих кадровых задач: оценка кандидата при приёме на работу, установление уровня оплаты труда и форм стимулирования, а также продвижения сотрудника по этапам трудовой карьеры, выдвижение на руководящую должность, оценка соответствия занимаемой должности и принятие решений о смене вида деятельности, переобучении, повышении квалификации и т.п. [3, с. 375]. Анализ соответствия работника занимаемой должности (аттестация) необходим по истечении определённого времени и возможен путём совместной оценки творческого потенциала и индивидуального вклада с учётом результатов труда. Организация не может использовать имеющиеся в её распоряжении человеческие ресурсы максимально эффективно, не имея в своём распоряжении регулярной системы оценки труда работников.

В зависимости от задач организации может проводиться оценка всего персонала (как руководителей, так и специалистов), сотрудников отдельного подразделения, только руководителей определенного уровня, оценка профессиональных знаний и навыков, оценка результатов труда, оценка готовности к руководящей работе или работе по новому направлению.

По результатам оценки руководство компании должно предпринимать те или иные шаги. Для оценки персонала исходными данными служат: модели рабочих мест персонала; положение об аттестации кадров; методика оценки кадров; философия организации; правила внутреннего трудового распорядка; штатное расписание; личные дела сотрудников; приказы по кадрам; социологические анкеты; психологические тесты; отчёты о наблюдениях и др.

Необходимо различать оценку как процесс и как результат этого процесса. Процесс оценки определяется используемым методом и соответствующими средствами (анкетами, тестами и др.). Результат оценивания в зависимости от критериев и шкал представляется в виде качественной и количественной оценки.

В литературе можно встретить множество методов, с помощью которых менеджеры по персоналу могут проводить оценку деятельности персонала в своей компании: источниковедческий (биографический); экспертных оценок; индивидуальная оценка (балльный метод); шкала рейтингов поведенческих установок; методы групповой оценки; метод классификации; метод парного сравнения; метод заданного распределения; метод опроса; критический инцидент; деловая игра; метод собеседования; метод «360º»; метод центров оценки; метод управления по целям и ряд других методов.

В настоящее время разрабатываются новые подходы к оценке психологического состояния сотрудников, такие как: социальный опрос работы персонала для выявления группы риска, а также графологический и почерковедческий анализ рукописного текста. В России эти методы применяются пока достаточно редко, главным образом, из-за низкой информированности руководства предприятий об их эффективности и достаточно больших потенциальных возможностях [4, с. 172].

Возникает вопрос: насколько методы оценки объективны, адекватны и позволят ли прогнозировать успешную работу сотрудника в компании. От качества такого прогноза зависит очень многое, и именно поэтому организации стали привлекать специалистов в области оценки персонала все чаще. Эффективность применения перечисленных методов оценки будет зависеть и от того, проводится ли эта оценка только «ради оценки» или её результаты действительно будут включены в связанные с ней системы оплаты труда, повышения квалификации, планирования персонала. Неверная постановка задачи, неправильный выбор методов, непрофессиональные комментарии по результатам оценки могут не только вызвать сомнение в необходимости проведения этого мероприятия, но и привести к негативным результатам.

Как правило, работодатель хочет оценить не только знания и навыки кандидата, но и его личностные характеристики, поскольку это важно для работы в коллективе, способности вписаться в организационную культуру компании. Кроме того, для продавцов, менеджеров, сотрудников, занятых в сфере обслуживания клиентов, тренингов, обучения такие профессионально-поведенческие характеристики порой самое главное.

Оценка персонала – процедура, которая позволяет измерить результаты работы сотрудников, уровень их профессиональной компетентности, деловые и личностные качества и потенциал в разрезе стратегических целей компании.

Оценка – дело не простое, требующее высокой квалификации от специалиста, который ее проводит. Он должен оптимальными методами получить максимум информации. А от руководства компании требуются четкая постановка задачи и сотрудничество. Если же работодатель обращается к внешним консультантам, – то и значительных финансовых вложений. Однако если просчитать временные и финансовые издержки, которые возникают из-за неверных решений, то оценка окажется не такой уж затратной статьей.

Необходимо спланировать мероприятие [1, с. 257]:

1. Цели и ожидаемые результаты:
   - Чего мы хотим достичь в результате оценки персонала?
   - Как должны выглядеть итоговые результаты?
   - В каком случае мы будем считать, что мероприятие удалось?
2. Ресурсы, сроки и технология:
   - Кто будет участвовать в проведении оценки?

- Сколько рабочего времени и в каком режиме это займёт?
- Какие методики будем использовать?
- Есть ли они в нашем распоряжении?
- Если нет, то кто их будет разрабатывать?

3. Обратная связь и кадровые решения:
   - В какой форме результаты аттестации (оценки) будут доведены до сотрудников?
   - Кто и в каком порядке будет принимать решения?
   - Как будут реализовываться результаты?

Если за проведенной оценкой последуют увольнения, это может разрушить организационную культуру компании, создать тревожную и напряженную обстановку, повысит текучесть кадров. Внутреннее исследование ни в коем случае не должно отрицательно повлиять на мотивацию персонала. Данные, полученные в ходе исследования, не должны стать поводом для санкций и тем более увольнений. Важно, чтобы люди видели, что такого рода исследования приводят к позитивным переменам в кадровой политике организации, иначе отношение к оценке будет несерьезным или даже встречать сопротивление. Необходимо чтобы люди получили обратную связь и рекомендации для дальнейшего профессионального развития.

Список литературы:

1. Крымов А.А. Вы – управляющий персоналом / А.А. Крымов. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.: ил.

2. Организационная культура: учебник / Под ред. Н.И. Шаталовой. – М.: Издательство «Экзамен», 2006. – 652 с. – (Серия «Учебник для вузов»).

3. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 624 с.

4. Сошников А. Оценка персонала: психологические и психофизиологические методы / А. Сошников, А. Пеленицын. – М.: Эксмо, 2009. – 240 с.: ил. – (HR-библиотека).

Секция 11

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЕДЕНИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ АРЕНДЫ ЛЕСНЫХ УЧАСТКОВ И ГОСУДАРСТВЕННОГО БИЗНЕСА

© Визниченко И.А.[♣]
Всероссийский институт повышения квалификации
руководящих работников и специалистов лесного хозяйства, г. Пушкино

Лесной кодекс 2006 года ввел децентрализацию власти и разделил государственные и хозяйственные функции по управлению лесами, создав организационные и правовые условия для становления и развития конкурентной среды в лесозаготовительном и лесохозяйственном производствам.

Еще одним существенным моментом нового лесного законодательства стал уход государства от выполнения функций хозяйственного управления лесами на территориях, переданных в аренду. С этого момента частный лесной бизнес (арендаторы) становится ответственным за состояние используемых лесов и на него возлагаются обязанности по воспроизводству, охране и защите лесных ресурсов. Эти обязанности закрепляются соответствующими статьями Лесного кодекса:

- статья 53. Меры пожарной безопасности;
- статья 55. Меры санитарной безопасности;
- статья 62. Лесовосстановление;
- статья 64. Уход за лесом.

Отдельные положения обозначенных статей конкретизируются в специализированных нормативных документах, установленных уполномоченным федеральным органом исполнительной власти.

Необходимо отметить, что ни Лесной кодекс, ни другие нормативные правовые акты не называют источников для финансирования названных работ, которые для частного бизнеса затратны, а следовательно, необходимо возмещение затрат за счет собственника земель лесного фондам – государства.

Умолчание законодательства по этому важному вопросу предопределило позицию федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих государственное управление лесами, как возможность возложить на частный бизнес расходы дополнительно к тем, которые обусловлены платностью использования лесов.

Существующий подход реализуется через административное принуждение арендаторов оплачивать расходы по ведению лесного хозяйства в дополнение к вносимой в бюджеты плате. Принуждение осуществляется

[♣] Старший преподаватель кафедры Экологии, лесоводства и современных технологий в лесном хозяйстве.

через процедуры проведения аукционов, когда предметом аукциона становится проект договора аренды, подготовленный органами власти субъекта Российской Федерации без обсуждения с потенциальным пользователем, с обязательствами арендатора оплачивать расходы по ведению лесного хозяйства за его счет [1].

Финансирование затрат на воспроизводство лесов за счет дохода арендатора наряду с обязательным внесением в бюджеты арендной платы представляет по своей сути двойное обложение налогами (сборами) пользователей, не являющихся собственниками имущества в виде земель лесного фонда. Гражданское законодательство (ст606-614 ГК РФ) через договор аренды лесного участка обеспечивает передачу имущества во временное пользование. Арендодатель, оставаясь собственником имущества сохраняет право распоряжаться им. Данные нормы не способствуют заинтересованности арендатора в качественном ведении лесохозяйственных работ

Однако, лесные участки, переданные в аренду, составляют небольшую часть от всей площади эксплуатационных лесов, расположенных на землях лесного фонда (около $^1/_5$).

Согласно статье 19 Лесного кодекса, в случаях, если осуществление мероприятий по охране, защите, воспроизводству лесов, расположенных на землях лесного фонда, не возложено на лиц, использующих леса, органы государственной власти размещают заказы на выполнение работ по охране, защите, воспроизводству лесов путем проведения торгов в порядке, установленном Федеральным законом от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

За последние 3 года в Российской Федерации постепенно складывается рынок коммерческих структур по выполнению лесохозяйственных работ на землях лесного фонда представляющий собою государственный бизнес и частные организации.

Создание платформы для развития государственного бизнеса было заложено в ст. 15 «О введении в действие Лесного Кодекса Российской Федерации».

До 1 января 2008 года все лесхозы были преобразованы в соответствии с гражданским законодательством. Достаточно трудной задачей для субъектов РФ стала организация осуществления хозяйственных функций в лесах, не переданных в аренду. Трудность состояла в выборе организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта, присутствии в федеральном законодательстве «правовых тупиков» и особенностей законодательства каждого конкретного субъекта РФ [3].

В 69 субъектах РФ процесс институционального преобразования хозяйственного управления лесами завершился созданием государственных унитарных предприятий (ГУП) в качестве хозяйствующих субъектов.

В своем большинстве созданные наспех, без каких-либо бизнес-планов государственные унитарные предприятия, имеющие неэффективную производственную и управленческую структуру, не располагают потенциалом для дальнейшего развития.

Не имея в оперативном управлении такого объекта, каким являются лесные участки, ГУПы, становятся неспособными приять те «вызовы рынка», которые предопределены обязательной конкуренцией в сфере промышленной и лесохозяйственной деятельности [2].

Следует также отметить, что осуществление деятельности по выполнению лесохозяйственных и лесовосстановительных работ не может быть предусмотрено федеральным законом исключительно для унитарных предприятий. Такие работы могут выполнять любые коммерческие структуры, в том числе и арендаторы за пределами своих обязательств по договору аренды лесного участка.

Тем не менее, создание предприятий с такой организационно-правовой формой имеет положительный момент. В переходный период, в период реформирования лесхозов государство дало возможность предприятию «встать на ноги», не потеряв основные фонды и трудовые ресурсы с дальнейшим преобразованием в открытое акционерное общество.

Выходом из сложившейся ситуации может стать введение альтернативной институциональной организации лесохозяйственных работ и создание государством соответствующих условий для ее развития.

Так, в качестве исполнителей работ могут выступать подрядчики, представляющие малый бизнес лесного сектора, имеющие специализированное оборудование и квалифицированных рабочих. В этом случае, заказчиками работ могут быть:

- органы государственной власти субъектов РФ, размещающие заказ на выполнение лесохозяйственных работ в соответствии с федеральным законом № 94-ФЗ от 21 июля 2005 года;
- арендаторы лесных участков;
- государственный коммерческий бизнес.

В лесном секторе имеются значительные возможности для развития малого бизнеса в условиях реформы экономических отношений в управлении лесными ресурсами. Малые предприятия должны создаваться не только в лесозаготовке, деревообработке, но и для выполнения лесохозяйственных работ.

Существенным моментом является то, что малое предприятие обладает самостоятельностью в выполнении хозяйственной деятельности, распоряжении выпускаемой продукцией, прибылью, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей. Подобные предприятия обладают необходимой мобильностью в условиях рынка и способны в кратчайшие сроки приспособиться к существующим реалиям.

Появление на рынке такой структуры как малое предприятие, предоставляющих услуги в сфере ведения лесохозяйственных и лесозаготовительных работ приведет в действие рычаги и стимулы развития лесного хозяйства. В том случае, если выручка от реализации продукции, работ и услуг в лесном хозяйстве будет покрывать расходы и давать прибыль, тогда появится экономическая заинтересованность производителей достигать максимальной эффективности лесохозяйственных затрат при росте лесохозяйственных инвестиций. Если рентабельность лесохозяйственной продукции будет равна рентабельности лесозаготовок, предприятиям будет одинаково выгодно производить лесоматериалы и продукцию лесного хозяйства.

Список литературы:

1. Петров А.П. Государственное управление лесами: учебное пособие. – Пушкино, ВИПКЛХ, 2009 – 204 с.

2. Петров А.П. Контрактная организация лесозаготовительных и лесохозяйственных работ // «Лесная газета». – 2009. – № 84.

3. Устойчивое лесоуправление в современных условиях: учебное пособие. – ГОУ ВИПКЛХ, 2007. – 346 с.

ПРИОРИТЕТЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

© Голян В.А.[♣], Нирода Д.С.[♦]

Луцкий национальный технический университет, Украина, г. Луцк

Предложены перспективные направления институциональной перестройки системы регулирования сельскохозяйственного землепользования на региональном уровне. Обоснована схема регионального земельного рынка, где ведущую роль играет земельный банк.

Создать условия для эффективного восстановления, воспроизводства и охраны земельных ресурсов путем реализации отдельных реформаторских мероприятий очень проблематично. Нужна целостная система мероприятий, которая обеспечит институциональную перестройку всего механизма сельскохозяйственного землепользования [2]. Особенно это актуально для регионального уровня, ведь здесь в наибольшей степени можно

[♣] Профессор кафедры Экономики и предпринимательства, доктор экономических наук, доцент.

[♦] Аспирант кафедры Экономики и предпринимательства.

учесть природно-ресурсные особенности ведения сельскохозяйственного производства, инфраструктурное обеспечение региональных агропромышленных комплексов и тем самым достичь значительных положительных результатов для перераспределения земельной собственности. Перспективными направлениями институциональной перестройки регулирования сельскохозяйственного землепользования на региональном уровне должны стать:

- развитие инфраструктуры регионального земельного рынка;
- совершенствование механизмов проведения земельных конкурсов и аукционов;
- совершенствование методики денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения и определения базы земельного налогообложения;
- перестройка системы формирования финансовых фондов восстановления, воспроизводства и охраны сельскохозяйственных земель;
- формирование системы стимулирования использования инновационных технологий в сфере сельскохозяйственного землепользования;
- передача части функций по регулированию процессов землепользования от региональных подразделений Госкомзема Украины органам местного самоуправления;
- правовое оформление коммунальной формы собственности на земли водного и лесного фондов;
- активизация просветительской работы по сделкам с земельными ресурсами;
- формирование современной системы мониторинга состояния и эффективности использования сельскохозяйственных угодий;
- создание мощных систем агротехнического и агрохимического обеспечения сельскохозяйственного землепользования на региональном уровне;
- устранение из системы экономических отношений натуральных форм расчетов за пользование земельными ресурсами.

Учитывая необратимость изменений в сфере земельных отношений, касающихся фундаментальных основ владения, пользования и распоряжения сельскохозяйственными угодьями, и необходимость устранения социальных антагонизмов и экологических негативов вследствие теневого и нецелевого распределения наиболее ликвидных составляющих земельного фонда, на повестку дня вышла проблема формирования принципиально новой схемы регионального земельного рынка [4].

Усилия исполнительной и законодательной власти, а также общественных организаций должны направляться на дальнейшую институционализацию современных субъектов земельного рынка, которые обеспечат справедливое перераспределение земельных ресурсов и тем самым совершенствование институциональной среды сельскохозяйственного зем-

лепользования, что через определенный период создаст достаточные институциональные предпосылки для снятия моратория на свободный оборот сельскохозяйственных угодий.

Земельный рынок должен включать те институты, которые на принципах платности, конкурентности и срочности будут обеспечивать капитализацию земельной составляющей производительных сил, концентрировать необходимые для реализации природоохранных проектов финансовые ресурсы, влиять на взаимоотношения между собственниками сельскохозяйственных угодий и землепользователями-арендаторами (рис. 1).

Принципиальное значение приобретает проблема выхода на земельный рынок тех институтов, которые уже давно работают на рынке земельной недвижимости в странах развитого капитализма. Это агентства земельной недвижимости, проектные организации, страховые, риэлтерские и нотариальные компании. Коммерческий интерес таких структур позволит сформировать конкурентную среду на земельном рынке, а Земельная инспекция и Земельная палата будут направлять его в правовое русло, тщательно отслеживать налоговую базу земельного налогообложения, нарушения природоохранного законодательства и законодательства о земельном кадастре и землеустройстве.

Основная задача предлагаемой схемы регионального земельного рынка состоит в эффективном перераспределении земельной собственности при сохранении существующего формата земельных отношений без резких колебаний вроде снятия моратория на свободный оборот сельскохозяйственных угодий как одноразового акта [1].

Для этого необходимо в ближайшей перспективе принять Законы Украины «О Национальном земельном банке» и «О Национальном земельном фонде», где будет узаконено исключительное право Земельного банка на покупку сельскохозяйственных угодий у их владельцев и капитализацию этих угодий через различные формы предпринимательской деятельности – аренду, залог и концессию [3]. Продажа накопленных земельных участков по рыночной цене должна проводиться лишь на земельной бирже с соблюдением всех классических требований биржевой торговли.

Этот шаг устранит из системы земельных отношений ведомственное перераспределение земельной собственности, которое происходит не всегда в интересах территориальных образований и государства.

Через этот банк должно обеспечиваться распределение средств, накопленных в фондах развития земель, на реализацию проектов закупки государством эродированных и малопродуктивных земель, выкуп земельных участков у неэффективных собственников, льготное кредитование перспективных форм земледелия и прорывных природоохранных мероприятий.

В структуре банка должны быть сформированы специализированные экспертные группы, которые будут обеспечивать реальную оценку земель,

адекватную ее технико-экономическим и экологическим характеристикам, что позволит устранить «девальвацию» земельного капитала, которая искусственно культивируется рыночными спекулянтами.

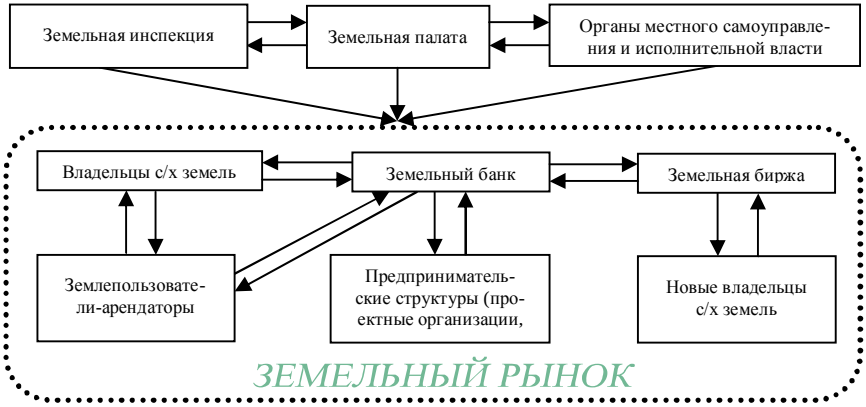

Рис. 1. Схема регионального земельного рынка

Земельный банк должен получить исключительное право приобретения земель сельскохозяйственного назначения по нормативной денежной оценке. Ему также должно быть делегировано право перепродажи этих земель, но уже по рыночной цене. Важная роль при этом отводится Земельной палате, которая формируется из представителей общественности, региональных подразделений Госкомзема Украины и представителей различных ветвей власти. Она вместе с земельной инспекцией и органами местного самоуправления должна контролировать законность накопления земель сельскохозяйственного назначения Земельным банком и их последующей перепродажи. Такая структура земельного рынка является более приемлемой для отечественных реалий, чем снятие моратория на свободный оборот сельскохозяйственных угодий [5]. Снятие моратория в условиях институциональной неустроенности земельных отношений приведет к нерегулируемому перераспределения земельной собственности.

Для того, чтобы процесс перераспределения земельной собственности действительно приобрел реальную социальную направленность, а не формальную, органы государственного управления и местного самоуправления должны постепенно формировать в мировоззренческих ориентациях землевладельцев и землепользователей элементарные навыки будущих участников земельного рынка, активно работать с посредниками и покупателями и не давать возможности «земельным комбинаторам» накапливать сельскохозяйственные угодья для выжимания из них максимальной отдачи при минимальных вложениях, а также для дальнейшей перепродажи.

Список литературы:

1. Голян В.А. Основные направления трансформации системы управления природопользованием в Украине / В.А. Голян // Современный научный вестник. Серия «Экономика». – 2008. – № 22 (48). – С. 119-126.

2. Голян В.А. Украинский опыт институциональных преобразований: противоречия и перспективы / В.А. Голян // Страны с переходной экономикой в условиях глобализации: материалы VI Междунар. науч.-практ конф. – М.: РУДН, 2007. – С. 559-561.

3. Голян В.А. Финансово-экономические аспекты природопользования в Украине / В.А. Голян // Сборник научных трудов по итогам междунар. науч.-практ конф. «Лесной комплекс: состояние и перспективы развития». Ч. 1. – Брянск: БГИТА, 2008. – С. 9-13.

4. Данилишин Б.М. Экономика природопользования: учебник / Б.М. Данилишин, М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К.: Кондор, 2009. – 465 с.

5. Хвесик М.А. Институциональная модель природопользования в условиях глобальных вызовов: монография / М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К.: Кондор, 2007. – 480 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

© Кабашова Е.В.[♣]

Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

В статье рассмотрены показатели состояния окружающей среды в Российской Федерации и Республике Башкортостан, а также состав и структура совокупных расходов на природоохранные мероприятия (текущие затраты и инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды).

В настоящее время улучшение экологической ситуации в стране, направленное на повышение качества жизни и улучшение здоровья населения, является приоритетным направлением политики любого государства.

Забота государства об охране окружающей среды осуществляется путем проведения мероприятий по совершенствованию всех видов деятельности, связанных с природопользованием. Такая деятельность невозможна без надежной системы информационного обеспечения, основой которой является статистика окружающей среды [3].

К важнейшим показателям экологической обстановки относятся:

[♣] Старший преподаватель кафедры Статистики и информационных систем в экономике, кандидат экономических наук.

– выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, то есть поступление в атмосферный воздух загрязняющих веществ, оказывающих неблагоприятное воздействие на здоровье населения и окружающую среду и отходящих от стационарных источников выбросов;
– сбросы загрязненных сточных вод, под которыми понимаются производственные и бытовые (коммунальные) стоки, сброшенные в поверхностные водные объекты без очистки (или после недостаточной очистки) и содержащие загрязняющие вещества в количествах, превышающих утвержденный предельно допустимый сброс [1].

В последние годы на территории Российской Федерации экологическая ситуация существенно не улучшилась. За период с 2000 по 2008 годы сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты сократился на 15,6 %, в то время как выброс вредных веществ в атмосферу наоборот увеличился на 7,0 %. Среднегодовой абсолютный прирост объемов выбросов загрязняющих веществ составляет 208 тонн. Динамика данных показателей представлена на рис. 1.

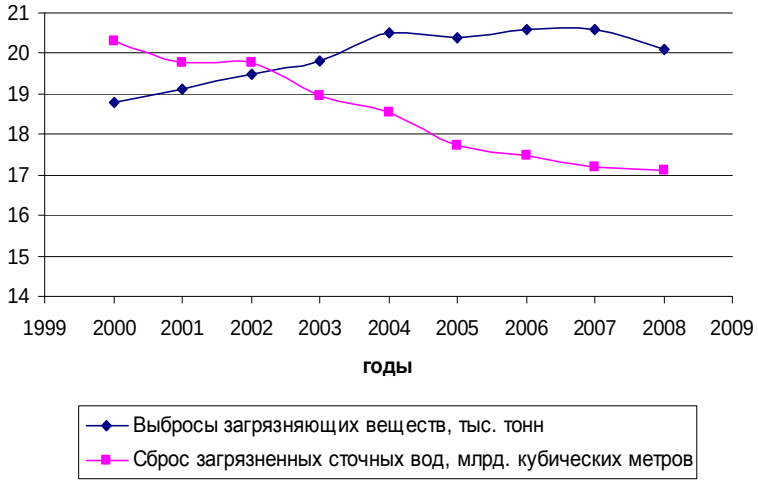

Рис. 1. Динамика показателей экологической обстановки в Российской Федерации

Для изучения экологической обстановки за 2000-2008 годы нами проведено аналитическое выравнивание уровней ряда динамики сбросов загрязненных сточных вод в разрезе федеральных округов Российской Федерации. В результате исследования построены уравнения трендов и определены среднегодовые снижения сбросов (табл. 1).

Данные табл. 1 показывают, что во всех федеральных округах Российской Федерации наблюдается тенденция к снижению уровня сбросов за-

грязненных сточных вод. Так, наибольшее сокращение произошло в Центральном (139 млн. куб. куб. м), Приволжском (98 млн. куб. м), Северо-западном (65 млн. куб. м) и Южном (63 млн. куб. м) федеральных округах.

Таблица 1

Аналитическое выравнивание уровней ряда динамики сбросов загрязненных сточных вод

Федеральный округ	Уравнение тренда	Величина достоверности аппроксимации, (R^2)
Центральный	$\tilde{y}$ = -139,32x + 5113,6	0,774
Северо-западный	$\tilde{y}$ = -65,067x + 3580	0,947
Южный	$\tilde{y}$ = -63,133x + 2490,4	0,627
Приволжский	$\tilde{y}$ = -98,1x + 3831,5	0,934
Уральский	$\tilde{y}$ = 6,2846x_2 – 59,163x_1 +1854,7	0,520
Сибирский	$\tilde{y}$ = -50,533x + 2927	0,767
Дальневосточный	$\tilde{y}$ = -25,217x + 1044	0,873

Показатели состояния и загрязнения окружающей среды в Российской Федерации и Республике Башкортостан представлены в табл. 2.

Таблица 2

Основные показатели состояния окружающей среды в 2008 году

Показатели	Российская Федерация	Республика Башкортостан
Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, тыс. тонн – всего	37447,3	870,9
в том числе: от автомобильного транспорта	17344,0	453,5
от стационарных источников	20103,3	417,4
Доля выбросов стационарных источников в общем объеме выбросов, %	53,7	47,9
Улавливание и обезвреживание загрязняющих атмосферу веществ, тыс. тонн – всего	60236,0	500,1
в % от общего количества отходящих загрязняющих веществ	75,0	54,5
Утилизация загрязняющих веществ, тыс. тонн	29393,5	340,6
Забор воды из природных водных источников для использования, млн. куб. м	69461,0	814,0
Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, млн. куб. м	17119,0	381,0
Нарушено земель, га	46172,0	2179,0
Рекультивировано земель, га	29484,0	1524,0

По данным табл. 2 видно, что в Российской Федерации наибольшая доля выбросов в атмосферу загрязняющих веществ приходится на стационарные источники (53,7 %), в то время как в Республике Башкортостан

– на автомобильный транспорт (52,1 %). На республику приходится 2,2 % сброса загрязняющих сточных вод в поверхностные воды, 4,7 % нарушенных и 5,2 % рекультивированных земель Российской Федерации.

Показатели состояния атмосферного воздуха в городах Республики Башкортостан (с численностью постоянного населения 100 и более тысяч человек) приведены в табл. 3.

Таблица 3

Показатели состояния атмосферного воздуха в городах Республики Башкортостан в 2008 году

Города	Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, тыс. тонн		Улавливание и обезвреживание загрязняющихатмосферу веществ, тыс. тонн	Утилизация загрязняющх веществ, тыс. тонн
	всего	в % к предыдущему году		
Нефтекамск	13,4	71,6	0,6	0,5
Салават	28,4	105,2	37,9	0,4
Стерлитамак	60,9	85,2	224,4	213,7
Уфа	151,6	98,4	110,2	108,6

Источник: по официальным данным Росстата [2].

Стоит отметить, что город Уфа включен Федеральной службой по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды в 2004-2008 годы в перечень промышленных центров с особо высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха. Кроме того, уровень выбросов в атмосферу загрязняющих веществ в 2008 г. остался практически на уровне 2007 г.

Природоохранная деятельность требует значительных финансовых вложений, необходимость и значимость которых увеличивается в условиях экономического кризиса.

Совокупные расходы на природоохранные мероприятия включают:

1. текущие затраты на охрану окружающей среды, к которым относятся: затраты на охрану и рациональное использование водных ресурсов; на охрану атмосферного воздуха, сохранение озонового слоя и климата; экологическую экспертизу и экологическую паспортизацию; экологическую сертификацию, экологический аудит и экологическое страхование; затраты на капитальный ремонт основных средств, предназначенных для охраны окружающей среды и другие;
2. инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование водных, земельных, лесных, минеральных ресурсов, рыбных запасов, заповедников, диких животных, атмосферного воздуха, на строительство установок (сооружений, полигонов) по переработке, обезвреживанию, захоронению, складированию отходов производства и потребления и др.

Структура совокупных затрат на природоохранные мероприятия в Российской Федерации и Республике Башкортостан представлена в табл. 4.

Таблица 4

Структура расходов на охрану окружающей среды, %

Показатели	Российская Федерация	Республика Башкортостан
Текущие затраты на охрану окружающей среды		
Охрана и рациональное использование водных ресурсов	56,3	77,0
Охран атмосферного воздуха	23,6	12,8
Охрана земли от загрязнения отходами производства и потребления	16,6	8,7
Прочие	3,5	3,5
Инвестиции в основной капитал		
Охрана и рациональное использование водных ресурсов	44,6	60,5
Охран атмосферного воздуха	26,9	10,2
Охрана и рациональное использование земель	17,3	28,7
Прочие	11,2	0,6

По данным табл. 4 можно сделать вывод, что структура расходов на охрану окружающей среды в РФ и РБ различна. Так, в РБ доля текущих затрат на охрану и рациональное использование водных ресурсов на 20,7 %, а доля инвестиций в основной капитал на 15,9 % больше по сравнению с РФ. И наоборот, доля текущих затрат и инвестиций в основной капитал, направленных на охрану атмосферного воздуха меньше на 10,8 % и 16,7 % соответственно.

Различия в структуре затрат связаны с оценкой экологической ситуации в каждом направлении природоохранной деятельности, полученной на основе показателей статистики окружающей среды и природных ресурсов.

Таким образом, задачи улучшения экологических показателей окружающей среды, снижения неблагоприятного воздействия экологических факторов являются актуальными, так как от их решения зависит качество жизни, здоровье и увеличение продолжительности жизни населения.

Список литературы:

1. Охрана окружающей среды в России: Стат сб. / Росстат. – М., 2008. – 253 с.

2. Основные показатели охраны окружающей среды [Электронный ресурс]: Стат. бюллетень [Электронный ресурс] / Росстат – М., 2009. – 123 с. – Режим доступа: www.gks.ru/wps.

3. Статистика: учеб. пособие / Л.П. Харченко, В.Г. Долженкова, В.Г. Ионин и др.; Под ред. В.Г. Ионина. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 384 с.

Секция 12

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ ОВЦЕВОДСТВА

© Бадмаева Е.А.[♣], Бадмаева Т.А.[♦]
Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева, г. Москва

В статье изучен учет затрат на производство и выхода продукции одной из традиционной для Республики Бурятии отрасли – овцеводства. Рассмотрена методика калькулирования себестоимости ее продукции.

Важная роль в повышении эффективности производства продукции овцеводства принадлежит системе бухгалтерского учета как одной из основных функций управления, в которой доминирующее положение занимает производственный учет затрат и выхода продукции, действующую практику которого необходимо рассмотреть на примере сельскохозяйственных организаций Республики Бурятия. Объектами исследования выступили следующие племенные хозяйства-репродукторы СПК им. Д. Банзарова и ООО ПЗ «Боргойский» Джидинского района.

В сельскохозяйственных организациях Бурятии синтетический учет по учету затрат на производство и полученной продукции овцеводства ведется в соответствии с традиционным способом. Что заключается в применении счетов для учета затрат: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве».

По дебету счета 20 «Основное производство», субсчет 2 «Животноводство», аналитический счет «Овцеводство» в начале года (на 1 января) отражается сальдо в сумме затрат по незавершенному производству овцеводства, по содержанию поголовья овец в течение года, суммы корректировки плановой себестоимости кормов, услуг вспомогательных производств и других статей затрат до фактической методом дополнительных записей или методом «красное сторно» по истечении года. По кредиту счета 20/2 записывается полученная продукция (шерсть, приплод, прирост живой массы, молоко и др. виды продукции) в течение года по плановой себестоимости с корректировкой до фактической в конце года.

Как известно, одним из условий получения полной информации об использованных ресурсах, обоснованного калькулирования себестоимости продукции овцеводства является четкое определение состава производственных затрат, т.е. организация учета затрат по статьям. Учет затрат в исследуемых организациях ведут по следующей номенклатуре статей (табл. 1).

[♣] Ассистент кафедры Бухгалтерского учета.
[♦] Магистрант кафедры Бухгалтерского учета.

В результате проведенных нами исследований выяснилось, что основная доля в структуре затрат приходится на статью «Оплата труда с отчислениями на социальные нужды» в СПК им. Д. Банзарова (53,4 %) и «Корма» в ООО ПЗ Боргойский (55 %). В целом, по остальным статьям затрат наблюдаются не большие расхождения в хозяйствах.

Таблица 1

Состав и структура затрат на производство продукции овцеводства в сельскохозяйственных организациях Республики Бурятия за 2008 год

Статьи затрат	СПК им. Доржи Банзарова»		ООО ПЗ «Боргойский»		Кредит счетов
	Сумма, тыс. руб	%	Сумма, тыс. руб	%	
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	1278	53,4	2646	13,3	70
Корма	415	17,3	10963	55,0	10/7
Электроэнергия	87	3,6	392	2,0	60
Нефтепродукты	108	4,5	4	0,02	10/4
Содержание основных средств	113	4,7	823	4,1	02, 10/6, 96/ рем.фонд
Общепроизводственные расходы	36	1,5	378	1,9	25
Общехозяйственные расходы	40	1,7	478	2,4	26
Прочие	319	13,3	4241	21,28	23, 60, 76, 94, 97 и т.д.
Итого	2396	100	19925	100	х

Для оформления всех происходящих хозяйственных операций применяют единые, унифицированные формы документов первичного учета. В ООО «Племенной завод Боргойский» и СПК имени Д. Банзарова в первичном учете используются большое разнообразие первичных документов.

Основным документом по учету затрат труда работников овцеводства является расчет начисления оплаты труда работникам животноводства (ф. СП-11). Начисление оплаты труда овцеводам производится в основном за полученную продукцию (прирост живой массы, приплод, шерсть). Поэтому для начисления оплаты привлекаются и документы, в которых фиксируется выход продукции в соответствии с действующими в хозяйстве расценками. Учет отработанного времени работниками овцеводства ведут ежедневно по каждому работнику фермы в табеле учета рабочего времени (ф. Т-13).

Основным видом расходов предметом труда в овцеводстве является расход кормов, первичный учет которого ведется в ведомости учета расхода кормов (ф. СП-20). Ведомость является комбинированным накопительным документов, на основании, которого производят и выдачу (отпуск) кормов, и списание их в расход. Сводный учет расхода кормов на ферме ведут в журнале учета расхода кормов (ф. СП-48).

Расход прочих материальных ценностей в овцеводстве (биопрепаратов, медикаментов, дезинфицирующих средств и т.п.) оформляют в уста-

новленном порядке лимитно-заборными ведомостями, накладными и другими расходными документами.

Затраты средств труда в овцеводстве фиксируются в ведомости распределения амортизации, отчислений в ремонтный фонд и других распределяемых затрат (ф. № 74-АПК), накопительной ведомости учета затрат (ф. № 301-АПК). Для учета выхода продукции овцеводства применяют следующие документы: акт настрига и приема шерсти (ф. СП-24) дневник поступления и отправки шерсти (ф. СП-25), товарно-транспортная накладная (ф. № СП-35), акт на оприходование приплода животных (ф. СП-39), ведомость взвешивания животных (ф. СП-43) и расчет определения прироста живой массы животных (ф. СП-44).

В процессе исследования организации первичного учета в хозяйствах нами выявлены следующие типичные недостатки: зачастую применяются устаревшие или произвольные формы первичного учета; не всегда соблюдаются установленные сроки составления и представления первичных документов; не заполняются полностью все требуемые реквизиты (итоговые суммы, даты совершения операций); отсутствуют подписи ответственных лиц, документы оформляются некачественно, неаккуратно, встречаются неоговоренные исправления.

Важное значение имеет аналитический учет затрат в сельскохозяйственных предприятиях. При анализе регистров аналитического учета в хозяйствах, применяющих журнально-ордерную форму учета, установлено, что обобщающий регистр о затратах и выходе продукции форма № 83-АПК «Лицевой счет (производственный отчет) подразделения» не применяется.

Все сводные данные по учету затрат и выходу продукции исследуемые организации, сразу переносят в журнал-ордер № 10-АПК, который является регистром синтетического учета. Данный журнал-ордер является регистром годового обобщения. Для каждого субсчета к счету 20 «Основное производство» открывается отдельная страница. Для записей за каждый месяц отводится одна строка. Подводятся итоги по дебету и кредиту. После осуществления последних записей в декабре, подсчитываются итоги за год. Таким образом, в одном регистре накапливается полностью сумма затрат и отражается себестоимость полученной продукции.

Конечным итогом учета затрат является калькулирование себестоимости продукции овцеводства.

В современной экономической литературе калькулирование определяется как система экономических расчетов себестоимости единицы отдельных видов продукции (работ, услуг). В процессе калькулирования соизмеряются затраты на производство с количеством выпущенной продукции и определяется себестоимость единицы продукции.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию. Себестоимость продукции (работ, услуг) предприятия складывается из затрат, связанных с использованием в

процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Себестоимость продукции является качественным показателем, в котором концентрированно отражаются результаты хозяйственной деятельности организации, ее достижения и имеющиеся резервы [2].

Задача калькулирования – определить издержки, которые приходятся на единицу продукции (услуг), предназначенных для реализации, а также на единицу продукции (услуг) для внутреннего потребления.

Объекты калькулирования в овцеводстве определяются в зависимости от специализации отрасли и качественных групп шерсти. Так, например, учет затрат в овцеводстве в ООО «ПЗ Боргойский» ведут по направлению: мясошерстное овцеводство. Основная продукция мясошерстного овцеводства: шерсть (полугрубошерстная), приплод, прирост живой массы. Побочная продукция – шкурки мертворожденных и павших ягнят, навоз, молоко.

В ООО «ПЗ Боргойский» учет затрат в овцеводстве ведут на двух аналитических счетах: «Основное стадо», по которому учитывают затраты на содержание овцематок с ягнятами до отбивки, баранов-производителей и баранов-пробников, и «Овцы на выращивании и откорме», на котором учитывают затраты на содержание молодняка овец и взрослого поголовья, выбракованного из основного стада и поставленного на откорм.

Объектами калькулирования по основному стаду является: приплод ягнят, шерсть и прирост живой массы овец, живая масса ягнят на момент отбивки, а по молоку на выращивании и откорме – прирост живой массы, шерсть. Побочная продукция оценивается по ценам возможной реализации. Себестоимость ягнят на момент рождения (приплод) определяется в мясо-шерстном овцеводстве в размере 10 % от общей суммы затрат на содержание овец основного стада. При исчислении себестоимости основных видов продукции (прироста живое массы и шерсти) из общей суммы затрат на содержание овец исключают стоимость побочной продукции и стоимость приплода. Оставшиеся затраты распределяют пропорционально расходу кормов (в к. ед.) на эти виды продукции по установленным нормам. Расходы на содержание стригального пункта, стрижку овец, классировку, упаковку, маркировку шерсти относят на шерсть, а затраты по транспортировке ягнят от отар до убойного пункта [1].

Себестоимость одного центнера живой массы ягнят на момент отбивки от матки в основном стаде определяют делением стоимости живой массы ягнят (стоимость при рождении, затраты на прирост живой массы без стоимости побочной продукции, стоимость ягнят, поступивших со стороны) на количество ягнят на момент отбивки без вычета живой массы падежа.

Из табл. 2 видно, что в племзаводе по всей продукции фактическая себестоимость выше плановой, поэтому списание калькуляционных разниц осуществляется методом «доп. проводка».

Таблица 2

Расчет фактической себестоимости продукции по основному стаду овец

Продукция	Кол-во продукции,	Себестоимость продукции, руб.коп.			
		плановая		фактическая	
		За единицу ц	Всей продукции	За единицу ц	Всей продукции
Приплод, гол.	1751	2200	3852200,00	2280,41	3992997,91
прирост живой массы, ц	637	11500	7325500,00	11726,84	7469997,08
шерсть, ц	700	12000	8400000,00	12088,57	8461999,00
Итого	X	X	19577700	X	19924993,99

Таблица 3

Списание сумм калькуляционной разницы

№	Списание сумм калькуляционной разницы	Сумма, руб.	Корреспонденция	
			Дт	Кт
1	по приплоду	140797,91	11	20/2
2	по приросту живой массы	144497,08	11	20/2
3	по шерсти	61999,00	43	20/2

В итоге в конце года аналитический счет «Овцеводство» после списания отклонений закрывается, и сальдо не имеет.

Список литературы:

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и исчислению себестоимости продукции овцеводства (утверждены Директором Департамента финансов и бухгалтерского учета Минсельхоза России 22.10.2008).

2. Жарикова Л.А. Управленческий учет: учеб. пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР В СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ

© Вержбицкая И.В.[♣]

Ставропольский институт управления, г. Ставрополь

В статье рассматривается состав информационного обеспечения аналитических процедур при проведении судебно-бухгалтерских экспертиз.

[♣] Старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета.

Возможности использования приемов и методов экономического анализа при производстве судебно-бухгалтерской экспертизы привлекают внимание многих научных и практических работников. Успешное решение задач экономического анализа для достижения целей судебно-бухгалтерской экспертизы невозможно без создания и эффективного функционирования финансово-экономической информации.

Исходная информация, привлекаемая для экономического анализа, имеет определяющую роль в обеспечении его действенности. По сложившемуся у большинства специалистов мнению информационную базу анализа можно рассматривать как систему потоков нормативных, плановых (бюджетных), статистических, бухгалтерских и оперативных сведений, первичной документации, а также информации, разрабатываемой специализированными фирмами. Все источники информации делятся на нормативно-плановые, учетные и внеучетные.

К плановым источникам относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, хозрасчетные задания, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др. [2, с. 12].

Источники информации учетного характера это все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация.

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты.

К внеучетным источникам информации относятся документы, которые регулируют хозяйственную деятельность, а также данные, которые не относятся к перечисленным ранее. В их число входят следующие документы:

1. официальные документы, которыми обязан пользоваться субъект хозяйствования в своей деятельности: законы государства, указы президента, постановления правительства и местных органов власти, приказы вышестоящих органов управления, акты ревизий и проверок, приказы и распоряжения руководителей предприятия;
2. хозяйственно-правовые документы: договора, соглашения, решения арбитража и судебных органов, рекламации;
3. материалы изучения передового опыта, полученные из разных источников информации (интернет, радио, телевидение, журналы, газеты и т.д.);
4. техническая и технологическая документация;
5. материалы специальных обследований состояния производства на отдельных рабочих местах (хронометраж, фотография и т.п.).

При проведении экономического анализа необходим значительный объем информации, поскольку процесс выявления нетипичного поведения

показателей, установления диспропорций хозяйственной жизни предприятия, выявления нарушений и злоупотреблений в процессе производства требует не только достаточно скрупулезного изучения состояния дел в организации, но и понимания экономической ситуации в стране, отрасли, регионе, рынке. Таким образом, по уровням информацию, используемую в анализе можно классифицировать следующим образом: показатели, формирующиеся на уровне национальной экономики;, показатели, формирующиеся на уровне отдельной отрасли, показатели, формирующиеся на уровне отдельного региона, показатели, формирующиеся на рыночном уровне, показатели, формирующиеся на уровне конкретного предприятия.

Показатели, характеризующие развитие национальной экономики в целом используются для формирования представления о бизнесе и оценки эффективности деятельности организации в существующих в стране экономических условиях. Для такой оценки используется информация об основных макроэкономических показателях: темпах экономического роста, уровне инфляции, фазе экономического цикла, уровне безработицы, среднем уровне процентных ставок, средней доходности финансовых инструментов, уровне и динамике курса валюты. Макроэкономические показатели используются в основном при оценке эффективности ведения дел, а именно в следующих аналитических процедурах:

1. оценка динамики основных индикаторов развития бизнеса, в процессе проведения которой необходимо учитывать темп экономического роста в экономике;
2. расчет реальных темпов прироста финансовых показателей организации, для которого необходима информация о средней инфляции. В частности, при расчете реальных темпов прироста выручки, расходов, заработной платы необходима инфляционная корректировка;
3. оценка кредитоспособности организации, для которой необходима информация о средних рыночных процентных ставках. Кроме того, уровень процентных ставок необходим для оценки достоверности бухгалтерской отчетности с точки зрения оценки адекватности финансовых расходов организации, а именно процентных платежей по кредитам и займам.

Показатели, формирующиеся на уровне отрасли, необходимы для формирования общего понимания бизнеса в изучаемой отрасли. Они позволяют оценивать уровень отдельных показателей, характеризующих деятельность организации, относительно среднеотраслевого уровня.

Отраслевая принадлежность организации накладывает отпечаток на такие важнейшие индикаторы бизнеса, как структура баланса и выручки организации, соотношение величины активов и финансовых результатов, длительность производственного и операционного циклов, оборачивае-

мость активов, структура расходов по статьям калькуляции и элементам. Изучение отраслевой информации необходимо для формирования общего понимания бизнеса, его цикличности и сезонности, особенностей организационной структуры и технологии производства, которые проявляются в таких показателях, как минимальный эффективный размер предприятия отрасли, степень загрузки производственных мощностей, объем используемых ресурсов на единицу выпуска продукции, характеристика основных контрагентов [3, с. 39]. Отраслевые показатели необходимы как при анализе эффективности организации, так и для установления диспропорций хозяйственной жизни предприятия, выявления нарушений и злоупотреблений.

Отраслевые показатели используются в следующих аналитических процедурах:

1. анализ текущего состояния организации, при проведении которого определяющее значение имеют среднеотраслевые показатели ресурсоемкости и ресурсоотдачи (производительности ресурсов), поскольку неэффективное использование ресурсов – источник общей неэффективности бизнеса, низких показателей его доходности и рентабельности. Показатели ресурсоемкости и ресурсоотдачи могут также использоваться для оценки достоверности отчетности. При проведении анализа эффективности использования труда и уровня его оплаты, а также оценки налоговой нагрузки необходима информация о среднеотраслевом уровне соответствующих показателей;
2. исследование допущения непрерывности деятельности, которое включает сравнение показателей финансовой устойчивости организации со среднеотраслевыми значениями показателей. Показатели финансовой устойчивости варьируются по отраслям, поскольку зависят от структуры имущества и выручки, которая отражает специфику каждой отрасли, поэтому если для анализируемой организации фиксируются существенно более низкие показатели финансовой устойчивости, то это можно расценивать как косвенный признак угрозы непрерывности ее деятельности.
3. оценка степени достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности, которая предполагает сопоставление ключевых индикаторов анализируемой организации, в частности показателей эффективности и производительности ресурсов со среднеотраслевыми значениями. При наличии существенных отклонений, особенно в направлении занижения упомянутых показателей, можно констатировать достаточно высокую степень вероятности искажения отчетности.

С точки зрения учета региональных особенностей бизнеса наиболее значимыми показателями являются показатели среднего уровня жизни в регионе, который необходимо учитывать при анализе уровня оплаты труда

в организации, а также особенностей регионального налогообложения. Региональные особенности могут сказываться на рыночной стоимости активов, в том числе стоимости недвижимости, принадлежащей организации, стоимости элементов материальных оборотных активов. Кроме того, региональные льготы по некоторым налогам, в частности по налогу на прибыль и налогу на имущество, следует учитывать при анализе налоговой нагрузки.

Показатели, формирующиеся на рыночном уровне, дополняют отраслевые и региональные показатели, конкретизируя их с точки зрения рынков, на которых работает организация. Соответственно, рыночные показатели отражают особенности рыночной или маркетинговой деятельности организации и, как правило, не затрагивают ее производственных характеристик.

Информационной основой анализа показатели бухгалтерского учета и отчетности исследуемой организации. Следует отметить, что показатели организации должны использоваться в аналитических процедурах максимально полно, т.е. рассчитываться должны все возможные индикаторы: показатели динамики; структуры; относительные показатели; прогнозные показатели; показатели, определяемые с использованием регрессионных моделей; показатели, рассчитываемые в разрезе основных подразделений предприятия. При этом выводы, которые могут быть сделаны на основе аналитических процедур, будут касаться всех возможных аспектов проводимого исследования.

Показатели организации используются в следующих аналитических процедурах:

1. выявление нетипичных значений показателей с целью определения признаков искажения отчетности вследствие ошибок и недобросовестных действий. С этой целью соотношения показателей организации в анализируемом периоде сравниваются со сложившимися в прошлом соотношениями;
2. расчет и анализ показателей уровня, структуры и динамики основных финансовых показателей с целью подтверждения допущения непрерывности деятельности и оценки эффективности ведения дел. Тщательный анализ показателей и сравнение их с эталонными значениями позволяют не только оценить состоятельность бизнеса, но и выявить зоны потенциального риска искажения бухгалтерской отчетности;
3. факторный анализ исполнения смет с целью выявления признаков искажения отчетности и оценки эффективности деятельности;
4. прогнозный анализ основных финансовых показателей. В контексте аналитических процедур судебно-бухгалтерской экспертизы показатели прогнозного анализа выступают в качестве базы для сравнения текущих показателей, с помощью которого можно выявить зоны возможного риска искажения отчетности, а также определить на-

правления изменения эффективности ведения дел и изменения вероятности допущения непрерывности деятельности организации;

5. анализ корреляционно-регрессионных моделей, на основе которого оценивается текущее состояние бизнеса в сравнении с основными тенденциями, выявленными на основе прошлых периодов;
6. исследование показателей экономического анализа, рассчитанных по разным подразделениям предприятия. Такие показатели могут рассчитываться по всем возможным направлениям анализа: ресурсоемкость продукции, структура выручки, рентабельность продаж. Если подразделения предприятия являются сопоставимыми по всем существенным признакам, то значительные отклонения могут свидетельствовать об искажении отчетности по отдельному подразделению и о его сравнительной эффективности.

Таким образом, информация, формирующаяся в системе бухгалтерского учета и отчетности, имеет определяющую роль в обеспечении действенности экономического анализа при проведении бухгалтерских экспертиз. Это обусловлено тем, что независимо от характера экономического преступления факт злоупотребления находит свое отражение в бухгалтерском учете предприятия.

Список литературы:

1. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. – 11-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.

2. Экономический анализ: учебник для вузов / Под ред. Л.Т Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с.

3. Экономический анализ в аудите: учеб. пособие для студентов вузов / М.В. Мельник, В.Т Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 543 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДОХОДОВ

© Каипова Г.С.[♣]

Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова,
Республика Казахстан, г. Алматы

В статье рассмотрена организация налогового учета доходов в соответствии с новым Налоговым Кодексом, действующим в РК в 2010 году.

Финансовый результат – это конечный экономический итог деятельности организации, который выражается в виде прибыли или убытка. Бухгалтерский учет действий по определению финансового результата прово-

♣ Доцент кафедры «Бухгалтерский учет», кандидат экономических наук.

дится с использованием счетов раздел 6 «Доходы» и 7 «Расходы» Типового плана счетов, утвержденного приказом министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года № 185.

Доходами считаются увеличения экономических выгод организации в результате поступления различного вида активов (материальных и денежных ценностей) и (или) погашения обязательств перед другими субъектами, приводящие к увеличению капитала (за исключением вкладов в уставный капитал). Расходами соответственно считаются уменьшения экономических выгод в результате выбытия активов и (или) увеличения обязательств организации перед другими субъектами рыночных отношений, приводящие к уменьшению капитала (за исключением изъятий из уставного капитала).

Доход измеряется по справедливой стоимости полученного или подлежащего получению вознаграждения с учетом суммы торговой скидки или скидки с оборота, что предоставляется организации. Во многих случаях эта величина представляет собой просто цену, установленную договором. В целях налогового учета используется понятие совокупного годового дохода (СГД).

Совокупный годовой доход организации (юридического лица – резидента) состоит из доходов, подлежащих получению (полученных) им в Республике Казахстан и за ее пределами в течение налогового периода. Совокупный годовой доход юридического лица – нерезидента, осуществляющего деятельность в Республике Казахстан через постоянное учреждение, определяется в соответствии со статьей 84 Налогового кодекса.

Доход – это валовые поступления экономических выгод за отчетный период, возникающие в ходе обычной деятельности организации, когда их результатом является прирост собственного капитала, отличный от прироста собственного капитала за счет взносов собственников. Доход может быть результатом поставки или производства товаров, оказания услуг и других видов деятельности организации.

Доход включает только валовые поступления экономических выгод, полученных организацией и подлежащих получению им на свой собственный счет. При этом суммы, полученные в пользу третьей стороны, такие, как НДС, не являются экономическими выгодами, поступающими в организацию, и не ведут к увеличению собственного капитала. Поэтому они исключаются из дохода. Точно так же при агентских соглашениях валовой поток экономических выгод включает суммы, собираемые в пользу принципала (лица, поручающего агенту совершить сделку от его имени и за его счет без права подписи документов по сделке), которые не ведут к увеличению собственного капитала организации. Суммы, полученные в пользу принципала, не являются доходом. Доходом является сумма комиссионного вознаграждения.

Таблица 1

Время отражения и критерии признания доходов

Время отражения	Критерий	Примеры
В течение процесса производства	Установление цены, основанной на договорных или общих деловых условиях, или существование рыночных цен для различных стадий производства	Начисления, аренда, проценты, долгосрочные договоры, прирост активов
На момент завершения производства	Существование определенной цены продажи или стабильной рыночной цены. Никаких существенных затрат на подготовку к продаже	Драгоценные металлы, сельскохозяйственные продукты, услуги
На момент продажи	Установленная цена на продукт Обоснованный метод оценки суммы, которую можно получить. Оценка всех существенных расходов	Продажа большей части товаров
На момент получения денег	Невозможность оценить полученные активы с разумной степенью точности. Вероятны дополнительные существенные расходы, которые не могут быть оценены с разумной степенью точности на момент продажи	Продажа в рассрочку, обмен на основные средства без достоверно установленной стоимости

Возможны следующие моменты признания доходов: доход, признанный при передаче (момент продажи); доход, признанный после передачи; доход, признанный до передачи.

Условия для признания дохода – выполнение договора и возможность получения выручки – обычно выполняются в момент передачи товаров или услуг. Так, доход от продажи продуктов обычно признается в день продажи, то есть в тот день, когда продукт вручается клиенту. Доход от оказанных услуг признается тогда, когда услуги были выполнены. Это так называемый метод момента продажи. Некоторые сделки не подходят для признания дохода по методу продажи, так как один их двух критериев не выполнен. Например, доход от контрактных соглашений, разрешающих другим пользоваться активами компании (доходы от аренды, процентов, арендных взносов и отчислений), признается в течение времени контракта или использования актива.

Когда товар или услуга проданы с гарантией, то издержки, связанные с обслуживанием этого товара, скорее всего, будут понесены после передачи. Когда такие издержки могут быть разумно оценены, то доход признается в день продажи (метод момента продажи), а также предусматриваются будущие издержки по гарантии.

Отсроченный доход. Компания, продающая подписку на газеты и журналы, или авиакомпания, продающая билет на какую-либо будущую дату, получает наличные до того, как происходит доставка товара или услуги. И хотя реализация произошла, процесс получения доходов является неполным до тех пор, пока не будет выполнено основное условие такой операции (доставлены журналы, осуществлен авиарейс). В этом случае поступление наличности не является доходом. Напротив, приток порож-

дает обязательство произвести и передать продукт, после чего записывается обязательство. Это обязательство называется отсроченный доход или неполученный доход. Он не признается как доход до тех пор, пока товар не будет доставлен или услуги оказаны.

Доход, признанный после передачи. При некоторых обстоятельствах критерии признания доходов не удовлетворяются и после того, как товар или услуги были доставлены клиенту. В практике встречаются ситуации, когда признание дохода в момент поставки товаров или услуг необходимо отложить. Это обычно происходит потому, что один из двух критериев признания доходов не соблюдается при поставке или оба критерия соблюдаются до поставки товаров и услуг. Когда один или оба критерия не соблюдены, признание доходов откладывается и происходит только после поставки товара или выполнения услуг. Например, когда существует право возврата, может возникнуть трудность при определении конечной суммы дохода, которая будет получена, а также полноты процесса получения прибыли.

Продажа с правом возврата. В некоторых отраслях промышленности, таких, как книгоиздательство или изготовление оборудования, клиентам предоставляются обширные права по возврату товаров при определенных обстоятельствах и на протяжении долгих промежутков времени. В связи с этим возникает возможная проблема в момент, когда доставляется продукт, относительно точного определения, какая сумма станет реализуемой в конечном итоге.

Если продавец подвергается риску возможного возврата товаров, доход не должен отражаться в бухгалтерской отчетности, пока не удовлетворены следующие условия:

- цена продавца для покупателя твердо зафиксирована или определена на дату продажи;
- имеет место оплата поставки или покупатель обязался заплатить продавцу, и обязательство не является условным при перепродаже продукта;
- обязательство покупателя перед продавцом не изменится в случае кражи, физического разрушения или повреждения продукта;
- продавец не имеет никаких значительных обязательств перед покупателем, связанных с предстоящей перепродажей;
- сумму возвращаемых товаров можно оценить.

Доход не будет признан, если предприятие подвержено значительным и непредсказуемым суммам возвращаемых товаров, а рынок для возвратных товаров не проверен. Доход от продаж, стоимость проданных товаров и, следовательно, валовая прибыль откладываются до периода, когда истечет срок права на возврат.

Рассмотрим ситуацию, где обязательство покупателя уплатить продавцу зависит от перепродажи продукта. Консигнация – это маркетинговое

соглашение, по которому грузоотправитель (владелец продукта) отправляет продукт другому лицу, грузополучателю, который действует только в качестве агента по продажам. Грузополучатель не покупает товары, но несет ответственность за их сохранность и перепродажу. При продаже грузополучатель переводит полученные средства (за вычетом указанных расходов и комиссионных) грузоотправителю. Консигнационными товарами грузоотправитель владеет до тех пор, пока они не проданы грузополучателем. Отправка товаров грузополучателю – это еще не продажа; и доход не признается до тех пор, пока товары не будут проданы третьей стороне.

В данной ситуации главный вопрос для признания дохода состоит в том, был ли завершен процесс получения прибыли. Когда возможность получения дохода недостаточно гарантирована, возникает необходимость отсрочить признание дохода до тех пор, пока не будет устранена неопределенность. Метод продаж в рассрочку и метод возмещения издержек являются альтернативой отсрочки признания дохода до тех пор, пока не будут получены наличные денежные средства.

Многие потребительские товары продаются в рассрочку или по плану отсроченных платежей, однако это не означает, что учет по ним ведется с использованием метода продаж в рассрочку. При существовании большого количества фирм, занимающихся розничной торговлей, высокая процентная доля от всех продаж – это продажи в рассрочку. Мгновенное признание дохода возможно в момент продажи, так как у фирмы есть прочная основа для оценки скидки по счетам. Нельзя путать розничную продажу в рассрочку и признание дохода методом продаж в рассрочку. Продажа в рассрочку случается, когда подписан контракт, призывающий покупателя осуществлять платежи в соответствии с планом периодических платежей.

В отличие от него, метод продаж в рассрочку – это метод признания дохода, применяемый в особых случаях, для определенных и очень специфических типов продаж в рассрочку. Когда применяется метод продаж в рассрочку, доход признается только тогда, когда будут получены деньги, а не в момент продажи. Метод продаж в рассрочку является консервативным методом признания дохода, применяемым только тогда, когда существует неопределенность относительно того, удастся ли осуществить сбор дохода, и когда не представляется возможным определить величину безнадежных долгов. Этот метод имеет очень ограниченное применение. Он используется для ведения учета по продажам недвижимости, когда предоплата является относительно низкой и конечное денежное поступление не совсем гарантировано.

Существуют специальные учетные требования при использовании данного метода. Должны вестись отдельные счета для продаж в рассрочку, а также отдельные счета для валовой прибыли по продажам в рассрочку для каждого года. Суммы, собранные по каждому году по продажам в рассрочку, должны записываться отдельно и, кроме того, должна определяться сумма отсроченной валовой прибыли по продажам в рассрочку за каждый год.

Метод возмещения издержек, или метод невосполнимых расходов, следует применять только в случаях с чрезмерно рискованными сделками, в которых конечную реализацию доходов или прибыли предсказать нельзя. Прибыль не признается до тех пор, пока денежные платежи, поступающие от покупателя, не превышают себестоимость реализованных товаров. После возмещения всех расходов любое дополнительное поступление денежных средств считается прибылью.

Метод возмещения издержек оправдан, когда была осуществлена продажа в рассрочку, но существует неуверенность относительно конечных денежных поступлений. А если существует такая неуверенность, то правильным будет признание дохода только после получения наличных денежных средств.

Доход, признанный до передачи. В некоторых случаях процесс получения доходов является долгим и продолжается в течение нескольких отчетных периодов. Примерами могут быть строительство больших кораблей, мостов, а также производство оборудования по добыче нефти. Обычно в контрактах закладываются положения о том, что строитель будет выписывать накладную покупателю – акты выполненных работ, как только будут выполнены согласованные этапы. К окончанию строительства большинство, если не все, актов выполненных работ будут оплачены. Если строитель (продавец) будет ожидать завершения строительства для того, чтобы признать доход, информация по доходам и расходам, включенным в финансовые отчеты, будет надежной, но несвоевременной. В такой ситуации обычно, стоит поступиться надежностью для того, чтобы гарантировать своевременную информацию о доходах и потоках наличности.

Список литературы:

1. Типовой план счетов бухгалтерского учета. Утвержден приказом министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года № 185

2. МСФО 18 «Выручка».

3. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 10 декабря 2008 года № 99-IV ЗРК.

ОБЛАСТЬ ЗАДАЧ, РЕШАЕМЫХ В СФЕРЕ ЭКСПЕРТНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

© Кипа Е.Г.[♣]

Ставропольский институт управления, г. Ставрополь

В статье рассматривается сущность судебных экономических экспертиз, производится их сравнение по основным критериям. Рассмат-

[♣] Старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета.

риваются задачи экспертизы обязательств организации в разрезе основных способов противоправных действия с дебиторской и кредиторской задолженностью.

Глубокие социально-экономические преобразования сопровождаются криминализацией общества, ростом и видоизменением преступности. В структуре преступности все более значительное место занимает деятельность организованных, хорошо технически оснащенных групп, располагающих значительной материальной базой, что существенно осложняет процесс выявления и расследования преступлений. В этих условиях значительно возрастает роль института судебной экспертизы.

В соответствии со ст. 9 Федерального закона «О государственной судебно-экспертной деятельности в РФ» № 73-ФЗ от 31.05.2001 г., судебная экспертиза представляет собой процессуальное действие, состоящее из проведения исследований и дачи заключения экспертом по вопросам, разрешение которых требует специальных знаний в области науки, техники, искусства или ремесла и которые поставлены перед экспертом судом, судьей, органом дознания, лицом, производящим дознание, следователем или прокурором в целях установления обстоятельств, подлежащих доказыванию по конкретному делу [1].

Судебная экспертиза является важным средством сбора доказательств по уголовным и гражданским делам. Знание ее сущности и порядка назначения является одним из условий успешного решения стоящих перед правоохранительными органами задач. Установление объективной истины по делу путем использования судебной экспертизы является одной из процессуальных гарантий, обеспечивающих защиту интересов государства и каждого гражданина.

Широкое применение в последние десятилетия получили судебно-экономические экспертизы, которые проводятся и по уголовным, и по гражданским делам. Потребность в подобных экспертизах резко увеличилась в связи с развитием рыночных отношений, обусловившим рост числа споров хозяйствующих субъектов. Необходимость производства экспертиз этого класса вызвана и резким ростом числа преступлений в сфере экономики, видоизменением способов их совершения. В составе экономических экспертиз, проводимых в судебно-экспертных учреждениях Министерства юстиции РФ, выделяют бухгалтерские и финансово-экономические экспертизы [2].

Бухгалтерская экспертиза является одним из наиболее распространенных и часто применяемых родов судебных экспертиз. Ее роль и значение постоянно возрастают в связи с усилением контрольных функций бухгалтерского учета [3]. Необходимость в судебно-бухгалтерской экспертизе возникает при расследовании и судебном рассмотрении уголовных дел о присвоениях, должностных преступлениях, а также по гражданским делам, когда возникает потребность проанализировать данные о финансово-

хозяйственных операциях, отраженных в бухгалтерском учете. В процессе производства экспертиз этого рода анализируется производственная и финансово-хозяйственная деятельность предприятий с различными формами собственности, которые допустили убытки, потери, присвоения товарно-материальных ценностей, бесхозяйственность, и определяются суммы материальной ответственности за причиненный материальный ущерб.

Судебная финансово-экономическая экспертиза назначается для решения задач, касающихся финансовой деятельности организаций, определения их финансового состояния, соблюдения законодательных актов, регулирующих их финансовые отношения с государственным бюджетом, выполнения договорных обязательств, распределения и выплаты дивидендов, операций с ценными бумагами, инвестициями и др. Судебная финансово-экономическая экспертиза назначается при расследовании налоговых правонарушений, незаконного предпринимательства, контрабанды, нецелевого использования специальных средств, хищений, должностных и хозяйственных преступлений, сопряженных с незаконным получением кредитов, ложным банкротством, злоупотреблениями в сфере финансов.

Сравнительная характеристика сущности финансово-экономической и бухгалтерской экспертиз может быть представлена в табл. 1.

В результате сравнения можно сделать вывод, что объекты финансово-экономической экспертизы во многом схожи с объектами судебно-бухгалтерских экспертиз. Однако можно выделить основные различия. При изучении итоговых показателей деятельности организации финансово-экономическая экспертиза в отличие от судебно-бухгалтерской производит анализ не процесса их формирования, а содержания, оцениваемого с точки зрения самой сущности категорий себестоимости, уровня рентабельности, прибыли, структуры показателей и их противоречий.

Таблица 1

Сопоставление судебно-бухгалтерской и финансово-экономической экспертиз по основным критериям

Критерий сравнения	Судебно-бухгалтерская экспертиза	Финансово-экономическая экспертиза
Содержание	Исследование записей бухгалтерского учета с целью установления наличия или отсутствия в них искаженных данных	Исследование показателей финансового состояния и финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта; исследование признаков и способов искажения данных о финансовых показателях, влияющих на финансовый результат и расчеты по обязательствам хозяйствующего субъекта; исследование расчета долевого участия учредителей в имуществе и распределяемой прибыли хозяйствующего субъекта

Продолжение табл. 1

Критерий сравнения	Судебно-бухгалтерская экспертиза	Финансово-экономическая экспертиза
Предмет	Факты хозяйственной деятельности, отраженные в учетных документах, финансовой отчетности и характеризующие определенные стороны деятельности экономического субъекта, ставшие объектом расследования и судебного разбирательства	Комплекс обстоятельств дела, установленных в отношении конкретной финансовой операции и финансовых показателей, а также фактические данные, характеризующие образование, распределение и использование на предприятии доходов, денежных фондов; наличие негативных отклонений в этих процессах
Задачи	1. исследование организации и особенностей бухгалтерского учета на предприятии, его соответствия действующим нормативным актам, общим правилам и требованиям бухгалтерского учета; 2. исследование бухгалтерских операций в целях установления наличия или отсутствия недостач или излишков материальных ценностей, денежных средств, периода их образования; 3. выявление фактов (признаков) искажения учетных данных специфическими для бухгалтерского учета приемами и диагностика обнаруженных искажений; 4. идентификация записей учетного характера, т.е. определение тождества (различия) «черновых» записей с данными бухгалтерского учета по их смысловому и структурному содержанию; 5. установление обстоятельств, способствующих снижению контрольных функций бухгалтерского учета, выявление учетных несоответствий, величины учетных расхождений, механизма их образования и влияния на количественные и стоимостные показатели, характеризующие финансово-экономическую деятельность; 6. установление обстоятельств, связанных с исследованием документального оформления и отражения на счетах бухгалтерского учета операций движения товарно-материальных ценностей, поступления и выбытия денежных средств	1. определение реальности и экономической обоснованности финансовых показателей предприятия в случаях искажения его данных о доходах и расходах; 2. исследование финансового состояния и платежеспособности организации для установления фиктивного или преднамеренного банкротства, а также при незаконном получении кредита; 3. выявление диспропорций в соотношении между себестоимостью и динамикой применяемых цен в целях установления фактов искажения отчетных данных о прибыли предприятия; 4. установление негативных отклонений в распределении и использовании прибыли, приведших к необоснованному завышению сумм денежных средств, оставляемых в распоряжении предприятия (организации); 5. определение степени обеспечения предприятия оборотными средствами, причин образования дебиторской и кредиторской задолженности; 6. установление расходования банковского кредитования не по назначению; 7. соблюдение правил исчисления и сроков внесения в бюджет и внебюджетные фонды налогов и сборов предприятиями и организациями; 8. обоснованность расходования денежных средств бюджетными учреждениями; 9. определение рыночной стоимости акций; 10. определение доли в имуществе

Продолжение табл. 1

Критерий сравнения	Судебно-бухгалтерская экспертиза	Финансово-экономическая экспертиза
Объекты	1. первичные бухгалтерские документы; 2. учетные регистры; 3. бухгалтерская отчетность; 4. материалы инвентаризации; 5. иные материалы, необходимые для производства судебно-бухгалтерской экспертизы: заключения аудиторов, акты ревизий, заключения других судебных экспертиз	1. первичные бухгалтерские документы; 2. учетные регистры; 3. бухгалтерская отчетность; 4. учетная и налоговая политика; 5. учредительные документы; 6. договоры между предприятиями и организациями различных форм собственности и приложения к ним

Поскольку основные финансовые показатели деятельности предприятия имеют интеграционный характер и определяются на основе синтеза многих источников экономической информации, полное изучение всех элементов, характеризующих финансовую сторону деятельности организации и ее финансовые результаты, как правило, достигается либо путем проведения комплекса судебных экспертиз, выполняемых экспертом-бухгалтером, экспертом-финансистом, либо путем комплексной судебно-экономической экспертизы, решающей общие задачи. Например, этот подход актуален для выявления признаков искажения такого показателя, как прибыль, для экономического анализа баланса, а также в иных случаях, когда не исключается, что данные намеренно искажались различными способами.

Особое внимание при проведении экономических экспертиз учетной информации следует уделять исследованию операций с дебиторской и кредиторской задолженностью. Задолженность, предназначенная к получению в виде денежных средств, существенно влияет на финансовое положение предприятия или организации, величину денежных средств в составе оборотных средств, платежеспособность и размер прибыли. Подобное свойство обязательств часто используется для совершения противоправных действий, связанных с умышленным искажением финансового состояния и финансовых результатов.

Анализ материалов уголовных дел и экспертных бухгалтерских исследований по экономическим и налоговым преступлениям позволяет выделить наиболее распространенные способы манипулирования с текущей задолженностью. Их характеристика по основным критериям представлена в табл. 2.

Как правило, во всех рассмотренных случаях противоправных действий образовавшаяся в результате дебиторская задолженность по истечении срока исковой давности списывается на финансовые результаты организации или путем манипуляций, проведенных работником бухгалтерии, относится за счет имевшейся ранее просроченной к оплате кредиторской задолженности.

Преступная деятельность должностных лиц по использованию текущей задолженности для хищения имущества или денежных средств, как и другие экономические преступления, может быть разложена на три этапа: подготовка к совершению преступления; изъятие (транспортировка) похищенного имущества; сокрытие следов совершенного преступления.

На первом этапе создается новая организация-контрагент, проводится работа по вовлечению администрации действующих организаций в преступную деятельность. Подготавливаются документы, дающие право представлять интересы и действовать от имени другого хозяйствующего субъекта.

Таблица 2

Характеристика основных способов противоправных действий с текущими обязательствами

Способы манипулирования с текущей задолженностью	Схема действий правонарушителей	Признаки	Результат экспертного исследования
Завладение имуществом собственника (организации-кредитора) путем умышленного введения в заблуждение (обмана) кредитора	Контрагент (покупатель) заключает с поставщиком договор на поставку продукции. Получив материальные ценности по договору, контрагент «пропадает», не оплачивая полученные ценности	а) создание организации по подложным документам на вымышленных лиц, в том числе с регистрацией по нескольким юридическим адресам; б) незначительный размер уставного капитала лжеорганизации или его фиктивность; в) неблагополучное финансовое положение организации-покупателя, не позволяющее выполнить обязательства по погашению дебиторской задолженности; г) явная некомпетентность и небрежность представителя организации-плательщика в вопросах оформления документов и учета хозяйственных операций; д) отсутствие реальных технических возможностей для выполнения условий заключенного договора (отсутствие у покупателя необходимых торговых площадей, складских помещений для хранения товара и т.п.); е) предъявление подложных гарантийных писем в обоснование своей кредитоспособности при заключении договора купли-продажи	Выявление подлогов как в учредительных документах лжеорганизации, так и в документах, сопровождающих ее противоправную деятельность

Продолжение табл. 2

Способы манипулирования с текущей задолженностью	Схема действий правонарушителей	Признаки	Результат экспертного исследования
Использование невыполнения обязательств по погашению дебиторской задолженности организацией-кредитором для уклонения от уплаты налогов	Руководство организаций-контрагентов, связанных между собой постоянными и регулярными хозяйственными отношениями, договаривается об осуществлении взаимных неплатежей по обязательствам в отношении друг друга с целью занижения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в части выручки от продажи продукции (товаров, работ, услуг)	а) переход организаций на кассовый метод учета доходов и расходов; б) длительные хозяйственные связи между контрагентами; в) значительный объем взаимных операций; г) применение в сделках цен, отличающихся от рыночных	Выявление недостатков в системе внутреннего контроля, списание неистребованных задолженностей на финансовые результаты без документов, подтверждающих предпринятые меры по получению долгов, либо подлог таких документов, занижение налоговой базы по налогу на прибыль, подлогов в документах, подтверждающих грузотранспортные операции по таким сделкам, несоответствия цены сделки рыночной
Использование искаженных данных об объеме и составе дебиторской задолженности для осуществления фиктивного банкротства	Фальсификация учетных данных и отчетных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия или организации, путем завышения фактической суммы дебиторской задолженности	а) постоянно меняющийся состав покупателей; б) создание организаций по подложным документам на вымышленных лиц; в) «активная» работа с дебиторами по истребованию задолженности	Выявление подложных документов, «подтверждающих» наличие дебиторской задолженности: акты сверок взаимных расчетов, счета-фактуры, накладные, акты приемки выполненных работ и др.
Умышленное создание дебиторской задолженности с целью преднамеренного банкротства предприятия	С целью ухудшения финансового положения предприятия руководство умышленно осуществляет операции по продаже продукции (работ, услуг) без проведения контрольных действий за погашением дебиторской задолженности и предварительного анализа платежеспособности покупателей	а) отсутствие (несоблюдение) процедур внутреннего контроля при принятии решений об отпуске продукции в кредит; б) постоянно меняющийся состав покупателей; в) отсутствие у руководителей прав собственности на имущество организации-поставщика	Выявление неудовлетворительного финансового состояния поставщика, недостатков в системе внутреннего контроля поставщика

Продолжение табл. 2

Способы манипулирования с текущей задолженностью	Схема действий правонарушителей	Признаки	Результат экспертного исследования
Хищение денежных средств (иного имущества) за счет дебиторской задолженности путем предварительного сговора организации-кредитора с контрагентом	Контрагент, получив товарно-материальные ценности, не осуществляет расчеты с организацией-контрагентом, а производит расчет с должностным лицом этой организации, санкционировавшим отпуск имущества, путем передачи заранее оговоренной денежной суммы или иных средств от стоимости дебиторской задолженности	а) отсутствие (несоблюдение) процедур внутреннего контроля при принятии решений об отпуске продукции в кредит; б) постоянно меняющийся состав покупателей; в) отсутствие у руководителей прав собственности на имущество организации-поставщика; г) создание организации по подложным документам на вымышленных лиц	Выявление недостатков в системе внутреннего контроля, несоответствия цены сделки рыночной, подлогов в документах, подтверждающих предпринятые меры по получению долгов, являющихся основанием для списания безнадежных долгов
Создание фиктивной кредиторской задолженности для последующего присвоения денежных средств под видом ее погашения	Руководство организации с целью последующего присвоения денежных средств создает фиктивную кредиторскую задолженность под видом или в процессе операций по начислению дивидендов; начисляет дивиденды по ранее выкупленным и погашенным акциям; по акциям, поступившим в распоряжение акционерного общества, по неисключенным из реестра акциям, не оплаченным в установленный срок	а) отсутствие или слабый контроль со стороны собственников за руководством организации; б) изменение количества акций общества в обращении (дополнительная эмиссия, выкуп, погашение)	Выявление противоречий между записями аналитического учета по счетам, субсчетам 76, 75-2 и документами, служащими основанием для этих записей

Второй этап предполагает действительное оформление первичных документов по отпуску покупателю товарно-материальных ценностей без предварительной оплаты на основании заключенного договора для придания изъятию правомерной формы.

На заключительном этапе уничтожаются документы, связанные с отпуском товарно-материальных ценностей и учетом дебиторской задолженности.

Подобные преступные действия находят отражение в отчетности предприятий в виде несоответствия дебиторской задолженности кредиторским

обязательствам организации по объему, по срокам погашения. Значительное превышение дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской создает реальную угрозу для финансовой устойчивости организации-поставщика. Выявление таких признаков возможно при проведении анализа отчетности и данных бухгалтерского учета организаций-контрагентов.

Таким образом, экспертное исследование обязательств обеспечивает сбор доказательств, установление обстоятельств, связанных с противоправными действиями при осуществлении расчетных операций между контрагентами. Основные задачи, решаемые в ходе экспертных бухгалтерских исследований расчетов и обязательств, сводятся к следующим: выявление подлогов и несоответствий в учредительных, юридических и учетных документах, отражающих расчетные отношения организаций; выявление недостатков в системе внутреннего контроля, обусловивших возможность злоупотреблений должностными лицами при осуществлении расчетных операций; выявление нарушений налогового законодательства при осуществлении расчетных операций.

Список литературы:

1. О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон № 73-ФЗ от 31 мая 2001 г. // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 23. – Ст. 2291.

2. Приказ Минюста Российской Федерации № 114 от 14 мая 2003 г. «Об утверждении перечня родов (видов) экспертиз, выполняемых в государственных судебно-экспертных учреждениях Министерства юстиции Российской Федерации, и перечня экспертных специальностей, по которым предоставляется право самостоятельного производства судебных экспертиз в государственных судебно-экспертных учреждениях Министерства юстиции Российской Федерации» // Российская газета. – 1 июня 2003.

3. Энциклопедия судебной экспертизы / Под ред. ТВ. Аверьяновой, Е.Р. Россинской. – М.: Юристь, 1999. – С. 552.

Секция 13

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЧАСТНЫХ ВКЛАДОВ

© Бабич С.Г.[♣]
Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, г. Москва

В настоящее время в результате финансового кризиса большинство кредитных организаций страны не обладает значительными финансовыми ресурсами для кредитования предприятий и организаций. Для дальнейшего оживления реального сектора экономики необходим рост объема привлекаемых кредитными организациями денежных средств, значительную часть которых составляют вклады (депозиты) населения. Сложившаяся в стране дифференциация экономического и социального развития регионов привела к неравномерности распределения денежных средств на рынке частных вкладов в субъектах РФ.

Основными источниками привлечения денежных средств в кредитные организации страны являются средства предприятий и организаций на расчетных счетах в коммерческих банках, вклады (депозиты) юридических и физических лиц, бюджетные средства и обращающиеся на рынке долговые обязательства. Динамика ресурсной базы кредитных организаций, в основном, зависит от финансового состояния предприятий и организаций, роста реальных денежных доходов населения и степени развития различных сегментов финансового рынка.

Финансово-экономический кризис оказал существенное негативное влияние на состояние и развитие банковской системы страны. В результате принятых правительством страны эффективных мер по стабилизации ситуации в банковском секторе наметился рост доли вкладов населения в общем объеме привлеченных ресурсов кредитных организаций. Этому способствовало не только улучшение финансово-экономического положения предприятий и организаций страны и уровня жизни населения, но и внесение изменений в законодательные акты, в результате которых, в частности, был увеличен размер страхового возмещения по вкладам физических лиц до 700 тыс. руб.

В настоящее время в банковской системе в целом наметились некоторые улучшения. По итогам деятельности кредитных организаций в I квартале 2010 г. вклады (депозиты) населения являлись стабильным источником формирования ресурсной базы коммерческих банков. Если по данным ЦБ России удельный вес вкладов (депозитов) населения в начале 2009 г. составлял 21 % в общем объеме пассивов банковского сектора, то в I квартале 2010 года этот показатель возрос до 25 % (для сравнения в начале 2007 г. он составлял 27,3 %).

[♣] Доцент кафедры Статистики, кандидат экономических наук.

По итогам функционирования кредитных организаций страны в I квартале 2010 года общий объем вкладов (депозитов) физических лиц в банковском секторе страны в рублях и иностранной валюте увеличился на 4 %. Этому способствовали рост реальных денежных доходов населения. О частичном восстановлении доверия населения к банковской системе свидетельствует опережающий рост рублевых вкладов на 8,0 % при сокращении депозитов в иностранной валюте на 6,5 %.

Общий объем вкладов населения в рублях и иностранной валюте увеличился практически во всех субъектах Российской Федерации, кроме Республики Башкортостан, Республики Ингушетия и Чеченской Республики. Если на рынке частных вкладов населения в рублях наблюдалось снижение объемов вкладов населения только в двух субъектах страны – Республике Ингушетия и Чеченской Республике, то объем депозитов населения в иностранной валюте сокращался в большей или меньшей степени во всех субъектах РФ. Данный факт свидетельствует о росте доверия населения к национальной валюте.

В общем объеме привлеченных средств населения в целом по РФ более 75 % составляют депозиты в рублях. Для большинства регионов страны характерно существенное преобладание рублевых частных вкладов, исключение составляет г. Москва, где только половина вкладов населения размещается в национальной валюте.

Распределение вложений между рублями и иностранной валютой во многом зависит от динамики номинального курса доллара на внутреннем рынке. Укрепление доллара относительно рубля приводит к опережающему росту валютных вкладов по сравнению с рублевыми. Размещение частью населения денежных средств в валюте на срок более одного года при меньшей процентной ставке связано с надеждой на то, что укрепление национальной валюты носит временный характер, и в ближайшей перспективе произойдет восстановление тенденции роста курса доллара на внутреннем рынке. Существенным фактом являются долларизация денежного обращения в г. Москве и других крупнейших городах и накопления значительных запасов иностранной валюты, от которой физические лица не спешат избавляться.

О восстановлении доверия к банковской системе свидетельствует и тот факт, что по данным ЦБ России в I квартале 2010 года удельный вес вкладов (депозитов) физических лиц на срок свыше 1 года увеличился с 63,7 % до 65,5 %.

Общий объем вкладов населения сроком свыше 1 года увеличился в I квартале 2010 года на 7 %, при этом наблюдался рост частных вкладов в рублях на 11 % на фоне сокращения депозитов физических лиц в иностранной валюте на 4 %. Одновременное увеличение общего объема вкладов физических лиц и сроков привлечения денежных средств населения создает благоприятные условия для расширения долгосрочной ресурсной базы коммерческих банков страны.

Снижение процентных ставок по вкладам не привело к существенному снижению объема депозитов в коммерческих банках, поскольку это не всегда приводило к сокращению реальной доходности вкладов из-за снижения инфляционных ожиданий. Кроме того, сохраняется тенденция укрепления национальной валюты по отношению к доллару.

Неравномерность социально-экономического развития регионов страны обуславливает дифференциацию кредитных организаций субъектов РФ по объему вкладов (депозитов) населения. По данным ЦБ России половина общего объема частных вкладов приходится на кредитные организации Центрального федерального округа, в основном за счет коммерческих банков г. Москвы.

Необходимо отметить, что в I полугодии 2010 г. на рынке вкладов населения в рублях наибольший удельный вес составляли коммерческие банки Центрального федерального округа (44 %), а наименьший – Северо-Кавказского (1,8 %) и Дальневосточного (4,5 %) округов. Доля других федеральных округов находилась в пределах от 5,5 % до 15,4 %.

На рынке частных депозитов в иностранной валюте сохраняется высокая концентрация вкладов в кредитных организациях Центрального федерального округа, удельный вес которых составлял 70 %, на долю трех федеральных округов – Северо-Западного, Приволжского и Уральского – приходилось более 20 %, удельный вес других федеральных округов незначительный.

Сохранение монополизации на рынке частных вкладов в кредитных организациях Центрального федерального округа обязано, в основном, наличием у Сбербанка России ОАО на протяжении длительного времени государственных гарантий по вкладам, известностью брэнда, развитой филиальной сетью и разнообразием предлагаемых услуг. Законодательная отмена государственных гарантий по вкладам не привела к существенному оттоку вкладов из банка, на долю которого в начале 2010 года приходилось около 55 % общего объема вкладов физических лиц.

Одним из показателей, характеризующим степень развитости депонирования денежных средств физическими лицами в кредитных организациях конкретного региона, является Индекс развития сберегательного дела, который рассчитывается путем сравнения отношения объема среднедушевых депозитов населения в кредитных организациях региона к величине среднедушевых денежных доходов населения в данном регионе с аналогичным показателем в целом по стране:

$$I_{сб.д.} = \frac{Депозиты\ на\ душу\ населения\ в\ регионе}{Среднедушевой\ ден.\ доход\ в\ регионе} \div \frac{Депозиты\ на\ душу\ населения\ в\ РФ}{Среднедушевой\ ден.\ доход\ в\ РФ}$$

По данным за I квартал 2010 г. по величине Индекса развития сберегательного дела субъекты Российской Федерации можно разбить на четыре группы.

В первую группу вошли регионы, в которых величина Индекса развития сберегательного дела более чем в два раза меньше, чем в среднем по стране. К таким регионам относятся Республики: Адыгея, Алтай, Бурятия, Дагестан, Ингушетия, Калмыкия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия – Алания, Тыва, Хакасия, а также Забайкальский край, Еврейская Автономная область и Курганская область.

Вторую группу составили регионы, имеющие величину индекса развития сберегательного дела от 0,51 до 0,90. Это самая большая по числу входящих в нее регионов группа. В эту группу вошли: Республики: Башкортостан, Карелия, Коми, Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Удмуртская, Чувашская, САХА (Якутия), Края: Алтайский, Камчатский, Краснодарский, Красноярский, Пермский, Приморский, Ставропольский, Чукотский Автономный округ, области: Амурская, Архангельская, Астраханская, Белгородская, Брянская, Волгоградская, Иркутская, Кемеровская, Кировская, Курская, Костромская, Ленинградская, Липецкая, Московская, Мурманская, Новгородская, Новосибирская, Омская, Оренбургская, Орловская, Пензенская, Псковская, Ростовская, Сахалинская, Саратовская, Свердловская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Томская, Тульская, Тюменская, Челябинская и Ульяновская.

В третью группу вошли регионы, в которых развитие сберегательного дела находится примерно на уровне страны в целом. Эту группу составили: Хабаровский край, области: Владимирская, Вологодская, Воронежская, Ивановская, Калининградская, Калужская, Магаданская, Нижегородская, Рязанская и Самарская.

В регионах, составляющих четвертую группу, развитие сберегательного дела выше, чем в среднем по стране. В эту группу вошли только три региона страны: города Москва и Санкт-Петербург, Ярославская область.

Данное распределение регионов по величине индекса развития сберегательного дела можно объяснить несколькими причинами. Во-первых, это связано с различным уровнем жизни населения в субъектах РФ и, соответственно, наличием временно свободных денежных средств, желанием их размещения в коммерческих банках страны. По объему вкладов населения в расчете на душу населения регионы страны существенно различаются. Если в Центральном федеральном округе в среднем на одного жителя в начале 2010 г. приходилось 101,3 тыс. руб., то в Северо-Кавказском – только 12,2 тыс. руб., т.е. почти в 8,5 раз меньше (рис. 1).

Во-вторых, можно сказать, что кредитные организации регионов, входящих в третью и четвертую группы, проводят более активную политику на рынке вкладов (депозитов) физических лиц по сравнению с коммерческими банками остальных регионов.

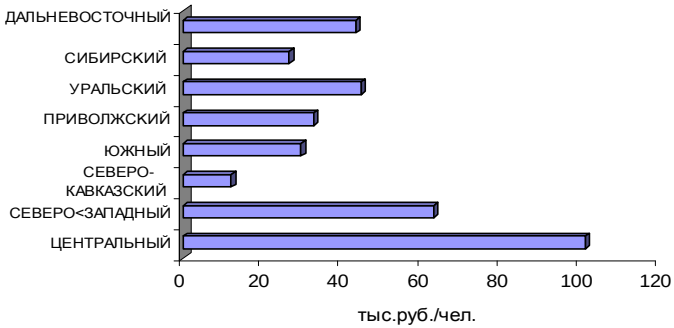

Рис. 1. Объем вкладов физических лиц
в кредитных организациях в расчете на душу населения

В ближайшее время в России не ожидается существенных негативных изменений на рынке частных депозитов, т.к. реальной альтернативы банковским вкладам пока не существует: рынок паевых инвестиционных фондов находится в стадии становления и не способен привлекать денежные средства населения в значительных объемах.

Укрепление финансово-экономического положения предприятий и организаций, рост реальных денежных доходов населения и укрепление национальной валюты будут способствовать дальнейшему улучшения ситуации на рынке частных вкладов и росту объемов привлекаемых кредитными организациями денежных средства населения.

Список литературы:

1. Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.

2. Официальный сайт ФСГС РФ (Росстата) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:www.gks.ru.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГАЗОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ[1]

© Баландина А.С.[♣]

Томский государственный университет, г. Томск

В настоящий момент много внимания уделяеться совершенствованию налогообложения нефтяной отрасли, однако о второй составляю-

[1] Результаты статьи использованы в гранте «Теоретическое обоснование оптимальной системы налогообложения предприятий нефтегазового комплекса России» (регистрационный номер 2.1.3/1696), спонсируемый Министерством образования и науки РФ (2009-2010 гг.).

[♣] Преподаватель кафедры «Налоги и налогообложение».

щей нефте-газового сектора России – налогообложению газовой отрасли уделено гораздо меньше внимания. Однако и здесь существует целый ряд проблем при формировании налогооблагаемой базы.

Система газоснабжения России – основопалагающий элемент национальной экономики, от надежного и эффективного функционирования которого непосредственно зависит ее нормальная работа и жизнеобеспечение всех граждан России. Газовая отрасль занимает 8 % в структуре ВВП, обеспечивает значительную часть доходов бюджета, а также 19 % поступлений валютной выручки государства за счет экспортных поставок газа.

Динамическое развитие газового сектора способно обеспечить поступательное движение и другим отраслям экономики.

Основными финансово-экономическими условиями для развития газовой отрасли являются:

1. совершенствование ценообразования;
2. совершенствование налогообложения в газовой промышленности;
3. стимулировование инвестиционных процессов в газовой отрасли и энергосбережения.

Система налогообложения газовой отрасли включает общеприменимые налоги, уплачиваемые всеми субъектами хозяйственной деятельности (НДС, налог на имущество, налог на прибыль и т.д.), а также дополнительные налоги, применимые по отношению к отдельным сферам деятельности (таможенные пошлины и налоги связанные с недропользованием).

Специфическими налогами для участников газовой отрасли являются:

– платежи за пользование недрами, установленные Законом РФ «О недрах»;
– НДПИ, заменивший с 1 января 2002 г., рег. платежи за польз. недрами и ВМСБ.

В соотвествии со п.2 ст. 337 НК РФ газ относят к углеводородному сырью и выделяют следующие его виды:

– газовый конденсат из всех видов месторождений углеводородного сырья, прошедший технологию промысловой подготовки в соответствии с техническим проектом разработки месторождения до направления его на переработку;
– газ горючий природный (растворенный газ или смесь растворенного газа и газа из газовой шапки) из всех видов месторождений углеводородного сырья, добываемый через нефтяные скважины (попутный газ);
– газ горючий природный из всех видов месторождений углеводородного сырья, за исключением попутного газа.

Ставки по НДПИ определены в ст. 342 НК.

– 17,5 процента при добыче газового конденсата из всех видов месторождений углеводородного сырья (что относится к первой группе);

– 147 рублей за 1000 кубических метров газа при добыче газа горючего природного из всех видов месторождений углеводородного сырья), к третьей группе.

Ко второй группе (попутный газ) применяется 0 ставка.

Целью создание любой системы налогообложения является – выработать такую систему, которая не только позволит обеспечить бюджет страны доходами в виде поступлений от налоговых сборов, а также простимулирует экономику страны (в частности производство) на дальнейшее развитие.

В существующей системе налогообложения газовой промышленности существует несколько проблем.

Первая проблема.

Ставка НДПИ единая для всех добывающих организаций и не учитывает горно-геологические и экономико-географические условия добычи.

Прогрессирующая разница в стоимости добычи газа на различных месторождениях, исчерпание запасов сеноманского газа и усложнение условий добычи газа на новых месторождениях требует модернизации системы налогообложения в целях обеспечния равных условий конкуренции в поставках газа потребителям России и других стран. Способом решения данной проблемы могло бы быть внедрение элементов рентных отношений в налогообложении газодобычи посредством дифференциации ставки налога на добычу полезных ископаемых.

В дифференцации ставки НДПИ заинтересованы как крупные, так и мелкие компании.

В принципе, дифференциация НДПИ на добычу газа интересна «Газпрому» как компании, которая добывает 90 % российского «голубого топлива» и независимым компаниям, которые разрабатывают труднодоступные месторождения.

То, что подобная дифференциация нужна – очевидно. «Газпром» в ближайшее время столкнется с ситуацией, когда большинство месторождений советского периода войдут в стадию стремительной стагнации добычи. Выходом может стать освоение шельфа и более глубоких залежей. Для того, чтобы эти проекты стали экономически обоснованными, компания активно лоббирует НДПИ по газу.

Вторая проблема.

В настоящее время исчисление НДПИ при добыче газа природного производится за весь объем добытого газа независимо от дальнейшего его использования, включая объем газа, закаченного в том же налоговом периоде обратно в недра для осуществления пластового давления. В дальнейшем этот газ может быть извлечен из недр повторно, что порождает проблему двойного налогообложения одного и того же объема природного газа. Решением данной проблемы может быть установление 0 ставки налогообложения на данный объем газа или же исключения его из налогооблагаемой базы.

Третья проблема.

Как и все остальные виды углеводородного сырья, газ горючий природный может иметь различные кондиции, что порождает вопрос, какая из кондиций должна признаватьсяся добытым полезным ископаемым. Поскольку в отношении газа в настоящий момент установлена специфическая ставка, то налогоплательщики заинтересованы в том, чтобы признавать добытым полезным ископаемым максимально переработанную кондицию природного газа. Поэтому необходимо законодательно закрепить норму в которой будут прописаны технологические особенности газа, формирующего налогооблагаемую базу.

Четвертая проблема.

Существующая система налогообложения газовой отрасли специфическими налогами не стиимулирует предприятия к дальнейшей разраотки месторождений, а также наращению запасов, посредством проведения геологической разведки. Все эти процедуры достаточно дорогостоящие, и особенно в условиях кризиса предприятия в первую очередь сокращают, именно эту статью расходов. Для решения данной проблемы возможно создание специальных фондов на уровне государства, аккумилирую часть средств от поступающих налоговых платежей, либо предоставить специальные льготы предприятиями по исчислению налогов, при финансировании данных видов затрат. Такая система ранее существовала (ВМСБ).

Список литературы:

1. Токарев А.Н. Современные проблемы налогообложения добычи газа и в России // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 2. – С. 40-44.

2. Крюков В.А.,Токарев А.Н. Влияние системы государственного регулирования на рациональное освоение нефтегазовых ресурсов // Ресурсная экономика, изменение климата и рациональное природопользование – 2009: сб. мат-ов междунар. конф. 1-7 июля 2009 г. / ред. кол.: Е.А. Ваганов и др. – Красноярск: Сиб. федеральный ун-т, 2009. – Кн. 1. – С. 367-384.

МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕН ОСНОВНЫХ АКТИВОВ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

© Галиева Г.М.[♣]

Российский университет дружбы народов, г. Москва

Стратегической целью при реализации инвестиционного проекта является достижение наибольшей экономической эффективности от

[♣] Соискатель кафедры «Финансы и кредит».

вложенных инвестиционных средств. Учет рисковых событий инвестиционного проекта при помощи модели определения цен основных активов и действия направленные на уменьшение рисков способны увеличить доходность проекта и повлиять на эффективность функционирования проекта.

Существенное значение для оценки эффективности проектов в условиях вероятностной неопределенности имеет применение известной модели определения цен основных активов (бета-модель, Capital Assets Pricing Model – CAPM). Модель CAPM была разработана в 60-х годах 20 столетия Дж. Трейнором (1961-1962 г.), У. Шарпом (1964 г.), Дж. Линтнером (1965 г.) и Я. Моссином (1966 г.) независимо друг от друга на основе работ Г. Марковица и представляет собой важный научный результат

Модель получила широкое практическое применение для оценивания взаимосвязей риска и доходности ценных бумаги и их портфелей, основываясь на определении требуемой доходности актива, которую необходимо добавить к уже существующему дифференцированному портфелю с учетом рыночного риска этого актива. Применение модели возможно и для анализа реальных инвестиций, как для определения общей цены капитала компании, так и для отдельных инвестиционных проектов, осуществляемых в рамках компании. Модель позволяет определить уровень ожидаемой доходности инвестиционного проекта с учетом риска, связанного с его реализацией.

Модель учитывает уровень риска нового инвестиционного проекта и имеет следующий вид:

$$r_i = r_f + \beta_{im}(r_m - r_f)$$

где r_i – ожидаемая доходность (требуемая процентная ставка);

r_f – безрисковая доходность (или безрисковая процентная ставка);

$(r_m - r_f)$ – рыночный риск, представляющий собой разность между требуемой рыночной доходностью вложенного капитала r_m и безрисковой доходностью долгосрочных финансовых инструментов r_f;

β_{im} – бета-коэффициент предприятия (акции), определяющий изменчивость r_m и r_i;

$\beta_{im}(r_m - r_f)$ – премия за риск.

Модель CAPM представлена характеристической линией рынка (рис. 1), которая начинается в точке r_f, где риск равен нулю. Угол наклона линии определяется соотношением r_m и r_f, которое представляет собой дополнительный рыночный риск и связанную с ним более высокую доходность. Точка М определяет рыночный портфель, характеризующийся ожидаемой доходностью r_m и $\beta = 1$. При $\beta = 0$, ожидаемая доходность равна безриско-

вой доходности, а для инвестиций с $\beta > 0$ ожидаемая доходность превышает значение r_f на величину β, соответствующую склонности к риску.

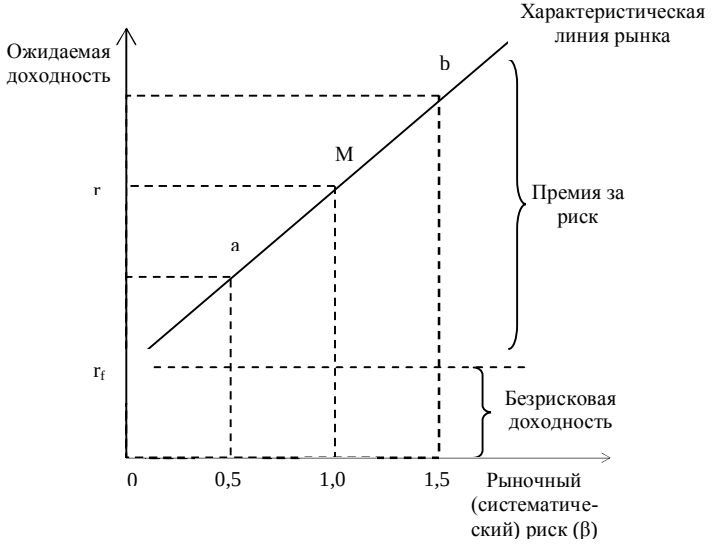

Рис. 1. Модель САРМ

Согласно формуле САРМ ожидаемая инвестором доходность состоит из двух элементов: первый элемент представляет собой безрисковую доходность, второй элемент определяет линейную функцию риска, повышающую доходность проекта на премию за риск, которому подвергается инвестор.

Величина β, называемая бета-коэффициентом, является базовым элементом модели САРМ и отражает систематический риск проекта. Систематический (недиверсифицируемый) риск представляет собой общий риск рынка, не являющийся уникальным для отдельного проекта. Наличие систематического риска не означает само по себе каких-то потерь или ущербов для собственника актива, оно лишь свидетельствует о том, насколько сильна статистическая связь между доходностью одного актива и доходностью рынка.

Вторым типом риска, присутствующим в модели САРМ, является несистематический (диверсифицируемый) риск – это внутренний, специифический риск, определяемый для данного конкретного проекта, например, отказ оборудование, задержка строительства, сбой в поставке сырья и материалов и т.п.

Для определения совокупного риска может использоваться вариация доходности, предполагающая зависимость между систематическим (рыночным, недиверсифицируемым) и несистематическим риском (специфическим, диверсифицируемым):

$$\begin{array}{ccccc} \textit{Вариация} & = & \textit{Коэффициент } \beta & + & \textit{Специфический риск} \\ \downarrow & & \downarrow & & \downarrow \\ \textit{Совокупный риск} & & \textit{Рыночный риск} & & \textit{Внутренний риск} \end{array}$$

Для определения премии за риск применяют два подхода. При первом подходе премия за риск рассчитывается сразу как один показатель. Согласно модели САРМ премия за риск представляет собой произведение премии за рыночный риск на бета-коэффициент. При этом значение бета-коэффициента определяется по данным проектов, предприятий аналогичных рассматриваемому проекту. Применение данного подхода подразумевает поиск нескольких компаний, выпускающих продукты и услуги в том же сегменте отрасли или имеющих схожую специфику, что и анализируемый инвестиционный проект Данный подход может быть не совсем корректным, так как довольно сложно найти предприятие полностью соответствующее данному проекту.

При втором подходе премия за риск оценивается как сумма премий за отдельные виды риска. Подход объединяет в себе большое количество кумулятивных методов, обладающих разной сложностью расчетов риска.

В наиболее простом методе, нередко используемом при оценке бизнеса, в премии за риск учитываются семь факторов:

- ключевая фигура в руководстве;
- размер компании;
- источники финансирования компании;
- товарно-территориальная и производственная диверсификация;
- диверсификация потребителей (клиентура);
- качество прибыли (рентабельность и прогнозируемость);
- прочие риски (отраслевые и особенные).

Каждый фактор оценивается экспертно по 5-балльной шкале, затем результаты суммируются. Один балл принимается равным одному проценту премии за риск.

Более сложный кумулятивный метод учитывает три вида рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта:

- страновой риск;
- риск ненадежности участников проекта;
- риск неполучения предусмотренных проектом доходов (несистематический риск).

Страновой риск учитывается только по проектам, осуществляемым за рубежом или с участием иностранных инвестиций, когда инвестор опасается неблагоприятных изменений внешней среды связанных с переменами в государственной инвестиционной, налоговой, финансовой и таможенной политики. Уровень странового риска является показателям инвестиционного климата страны и учитывается при оценке эффективности инвестиционных проектов.

Риск надежности участников проекта обусловлен следующими причинами непредвиденного прекращения реализации проекта:

- финансовая неустойчивость фирмы, реализующей проект (например, недостаток собственных оборотных средств, отсутствие активов для обеспечения кредитов и т.п.);
- неплатежеспособность, юридическая недееспособность других участников проекта (например, строительных подрядчиков, поставщиков сырья и материалов), их ликвидация или банкротство;
- нецелевое расходование заемных средств.

Размер премии за риск зависит от того, насколько детально проработан организационно-экономический механизм взаимосвязей всех участников реализации проекта.

Риск неполучения предусмотренных проектом доходов, прежде всего, связан с решением технических, технологических, организационных вопросов проекта, а также с колебаниями объема производства и цен на продукцию и ресурсы. Если доходы проекта окажутся меньше запланированных, участникам проекта окажется невыгодным его продолжение или менее выгодным по сравнению с альтернативными направлениями вложений. В такой ситуации может оказаться невозможным погашения займа в полном объеме и в установленные сроки, следовательно, неполучение запланированных доходов сопряжено с рисками не только для участников проекта, но и для кредиторов.

Для различных отраслей хозяйства и типов проектов не существует конкретных нормативов премии за риск, однако решающими моментами в оценки является новизна используемой техники или технологий, степень изученности процессов и явлений, сопровождающих процесс (от спроса на продукцию до запаса полезных ископаемых).

Оценивание риска инвестиционного проекта, его влияние на риск компании-инвестора является важнейшей целью комплексного анализа эффективности инвестиционных вложений. Основная задача модели CAPM при инвестировании средств в проект заключается в определении издержек капитала компании-инвестора, которые измеряются безрисковой процентной ставкой, увеличенной на премию за риск. Необходимость учитывать риск для корректного оценивания инвестиционных потоков денежных средств, а также определение чистой приведенной стоимости выбрать наиболее оптимальные источники финансирования проекта.

Кроме того, модель CAPM позволит выявить слабые стороны инвестиционного проекта, которые могут послужить источником риска и избежать ошибочного инвестирования с позиции долгосрочной стратегии развития компании-инвестора, что в дальнейшем могло бы отразиться на эффективности компании, ее репутации, а также на рыночной стоимости.

Необходимо заметить, что анализ инвестиционного риска приобретает особую роль для компаний, не имеющих организационно-правовой формы

акционерного капитала, так как неразделенность прав собственности и ограниченные возможности диверсификации вложений уменьшают разнообразие инвестиционного портфеля компании.

Список литературы:

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело» АНХ., 2008.

2. Островская Э. Риск инвестиционных проектов / Пер. с польского. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.

3. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова и др. – М.: Интерреклама, 2003.

4. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – 6-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007.

5. Шарп. У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004.

6. Sharp W.F. Capital Assets Prices a Theory of Market Equilibrium Under Condition of Risk // Journal of Finances. – 1964. – № 3.

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ КАК СПОСОБ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ РОССИЯН

© Грош С.А.

Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева, г. Красноярск

В настоящее время жилищная проблема в России стоит очень остро, дефицит жилья огромен. В условиях рыночных отношений, несмотря на недостатки, ипотечный кредит – это единственная возможность, позволяющая улучшить жилищные условия гражданам, имеющим стабильный доход.

На сегодняшний день жилищные условия – это один из главных факторов, по которым люди оценивают качество своей жизни. А собственное жилье – первоочередная потребность для каждой семьи.

Вместе с тем обеспеченность жильем является одним из условий развития человеческого потенциала. Человек, не имеющий нормальных условий существования, не может успешно работать, достигать успехов в своей деятельности. Без нормальных жилищных условий нельзя достичь таких целей человеческого развития, как долголетие, здоровье, образование.

Статья 40 Конституции РФ провозглашает право каждого гражданина России на жилище.

В соответствии с действующим гражданским и жилищным законодательством жилые помещения бывают различных видов: квартиры, жилые дома, изолированные комнаты в квартирах или жилых домах. При этом жилым признается помещение, отвечающее установленным санитарным, противопожарным, градостроительным и техническим требованиям и предназначенное для проживания граждан [1].

Жилищная проблема остается нерешенной для подавляющего большинства граждан, несмотря на усилия, предпринимаемые государством.

До начала 90-х годов основная причина этого негативного явления состояла в господствовавшей на протяжении 70 лет административно-командной системы жилищного обеспечения. Эта система базировалась на государственных ассигнованиях в жилищную сферу, с последующим распределением бесплатного жилья на условиях пользования. Данная система финансирования жилищного строительства в условиях острейшей жилищной проблемы дала свои результаты: объём ввода нового жилья постоянно увеличивался, «очередь» на улучшение жилищных условий постоянно «двигалась».

Обратной стороной медали такой системы финансирования жилищного строительства явилось естественное стремление к удешевлению строительства за счёт его индустриализации. Гонка за объёмами вела к постоянному ухудшению качества строительных работ, результаты чего сказываются сейчас, когда катастрофическими темпами прирастают ветхий и аварийный жилищный фонд, возведённый в годы массовой застройки.

При переходе к рыночным отношениям рынок недвижимости в России стал характеризоваться очень высоким отношением стоимости жилья к доходу подавляющего большинства населения. С учетом того, что жилье является дорогим товаром, у большинства граждан не имеется достаточных накоплений, чтобы совершить подобную покупку без заемных средств. По данным выборочного обследования потребительского ожидания населения, только 8,6 % населения имеют возможность откладывать некоторую сумму денег. Поэтому ипотечный кредит – это, пожалуй, единственный способ решить жилищную проблему.

Ипотечный жилищный кредит – это кредит, предоставляемый гражданам (заемщикам) на цели приобретения готового жилья или строительство индивидуального жилья под залог недвижимого имущества. Как правило, в качестве залога используется приобретаемое готовое жилье либо, если речь идет о строительстве индивидуального жилого дома, – залог земельного участка, находящиеся в собственности заемщика. С учетом высокой стоимости жилья по сравнению с доходами заемщиков этот кредит предоставляется на длительный срок от 10 до 30 лет и более.

Без развитой системы ипотечного кредитования более половины населения страны не смогут улучшить свои жилищные условия только за счет собственных средств.

С развитием рыночных отношений стала развиваться и набирать обороты отечественная ипотека. За короткий период она стала реальным финансовым инструментом, в котором переплетаются банковские, страховые, информационные и социальные составляющие экономической деятельности, интегрируются интересы различных рыночных институтов. В 2008 году было выдано ипотечных кредитов на сумму 655808 млн. руб., а ведь еще в 2005 году всего лишь на 56341 млн. руб. [2]. По существу, ипотеку можно рассматривать как уникальное средство улучшения жилищных условий.

Ориентируя граждан на приобретение жилья в долг, ипотека создает дополнительные стимулы к повышению их трудовой и деловой активности и, в конечном счете, содействует экономическому росту.

Мировой финансовый кризис, произошедший в 2008 году, охватил множество проблемных рынков и сфер деятельности (валютный рынок, рынок энергоресурсов, рынок ипотечного кредитования в США, продовольственный рынок, сфера международных отношений) и продемонстрировал широкую взаимосвязанность различных секторов мировой экономики. В результате кризис оказал и продолжает оказывать негативное воздействие как на отечественную финансовую систему в целом, так и на рынок ипотечного кредитования.

Российский рынок ипотеки столкнулся с целым рядом внешних негативных факторов, среди которых следует выделить проблемы ограниченного доступа к рефинансированию, недостаточная ликвидность, повышение уровня инфляции, удорожание заемных средств, замедления темпов строительства нового жилья, падение уровня доверия населения к финансовой системе. В результате чего банки ужесточили условия предоставления ипотечного кредита, а некоторые банки, такие как «Русский стандарт», «Хоум Кредит», и вовсе ушли с рынка ипотеки.

К концу 2009 году ипотечный рынок начал оживать. Если в I квартале 2009 года было выдано ипотечных кредитов на сумму 24546 млн. руб, то в IV квартале – на сумму 60773 млн. руб. [2].

Наиболее распространенные в России ипотечные программы – это кредиты на приобретение готовых квартир. В период кризиса это была практически единственная хоть как-то действующая ипотечная программа. С конца 2009 года в продуктовые линейки банков стали возвращаться кредиты на покупку жилья на этапе строительства, загородного жилья, земельных участков, под залог имеющейся недвижимости.

В 2009 году 76 % от общего количества выдаваемых кредитов приходилось всего на 7 банков: Сбербанк (55 %), ВТБ 24 (10 %), Транскредитбанк (4 %), банк «ДельтаКредит» (2 %), примерно 5 % – на банки: Сосьете Женераль Восток (БСЖВ), «Московское ипотечное агентство», Росбанк. Оставшиеся 24 % от общего количества выданных кредитов преимущест-

венно была выдана банками-партнерами АИЖК. Всего в 2009 году было выдано 130,1 тыс. кредитов на общую сумму 152501 млн. руб. [3].

Однако ипотека доступна далеко не всем. По мнению самих граждан, именно размер ставки по кредиту является главным критерием, определяющим уровень доступности ипотеки. Процент по ипотечному кредиту в коммерческих банках составляет 13,5-18,5 %[1], что существенно выше, чем в развитых странах. Кроме того, к факторам, определяющим доступность или недоступность ипотеки можно отнести: уровень дохода населения, размер первоначального взноса, необходимость подтверждения доходов, наличие платежеспособных поручителей.

В России 18,5 млн. человек, что составляет 13 % населения [4], имеют денежные доходы ниже прожиточного минимума и не могут воспользоваться ипотечным кредитом, так как цены на недвижимость достаточно высоки. Кроме того, ЦБ РФ запрещает коммерческому банку выдавать кредит, если размер ежемесячного платежа превышает половину месячного дохода потенциального заемщика. Весьма существенным сдерживающим фактором отказа от ипотеки является необходимость оплаты первоначального взноса, который составляет 20-30 % от стоимости жилья, т.е. заемщику необходимо иметь значительные накопления, а если проблема жилья стоит остро, то заемщик, конечно, выберет вариант с арендой жилплощади, и вместо накопления первоначального взноса, будет отдавать деньги за аренду. Также довольно распространенной ситуацией является отсутствие у заемщика официального подтверждения дохода, он может являться вполне платежеспособным, иметь в наличии сумму первоначального взноса, но отсутствие справки о доходах не позволит ему воспользоваться ипотечным кредитом. Для большей гарантии возврата своих средств, банки могут требовать поручительства третьих лиц (супругов, родственников, знакомых, организации, где работает заемщик), причем количество поручителей может доходить до трех человек. К ним предъявляются особые требования, их доход должен быть примерно уровня дохода заемщика, как правило, они не должны иметь за собой непогашенные кредиты и поручительства у других лиц. Поиск достойных поручителей также может быть преградой в получении ипотечного кредита.

Покупка жилья не может быть доступной, если люди не имеют достаточных доходов, поэтому необходимо стимулирование роста доходов населения, а также стимулирование спроса на жилье с помощью таких инструментов, как частичное субсидирование приобретения жилья, субсидирование процентных ставок по кредитам, налоговые льготы.

Для улучшения обеспеченности жильем нужно стимулировать развитие разных инструментов его приобретения и финансирования, в том чис-

[1] По данным крупнейших российских банков.

ле ипотечного жилищного кредитования, индивидуального и кооперативного жилищного строительства, долевого участия в строительстве, финансирования жилья с использованием механизма целевых сбережений. Для этого требуется обеспечение законодательной базы, налоговое стимулирование, создание, так называемых «институтов развития», то есть институтов, которые, опираясь на государственную поддержку, способствуют развитию рыночных отношений в данной области в период их становления.

Список литературы:

1. Жилищный Кодекс Российской Федерации. – С. 25.
2. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования [Электронный ресурс] // Официальный сайт Банка России. – Режим доступа: www.cbr.ru/statistics/?Prtid=ipoteka. – Загл. с экрана.
3. Ипотека в России – текущее состояние [Электронный ресурс] // Сайт Аналитического центра по ипотечному кредитованию и секьюритизации. – Режим доступа: www.rusipoteka.ru/rusnow.
4. Показатели уровня жизни населения [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: www.gks.ru/bgd/regl/ b09_44/Iss, www.exe /Stg/d1/05-13.htm.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ

© Данилов В.И.[♣], Барашков О.А.[♦]

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

Прогнозирование поступления налоговых доходов в бюджет региона является неотъемлемой частью бюджетного процесса. От того насколько точно будет составлен прогноз будет зависеть эффективность принимаемого закона о бюджете субъекта. На практике во многих субъектах Российской Федерации применяются устаревшие методики прогноза, не учитывающие многие факторы. Нами предлагается использовать абсолютно новую методику прогнозирования налоговых доходов.

Бюджетное прогнозирование – это комплекс вариантных оценок возможных путей развития доходной и расходной части бюджета.

Рассматривая бюджетное прогнозирование в аспекте его применения на региональном уровне, следует заметить, что наиболее интересным вопросом,

[♣] Студент.
[♦] Доцент кафедры Финансы и кредит, кандидат экономических наук.

который рассматривает бюджетное прогнозирование, является вопрос прогнозирования доходов, в контексте данной работы эти доходы обозначены как налоговые и неналоговые поступления в бюджет Республики Мордовия.

В Республики Мордовия, бюджетное прогнозирование производится в соответствии с ежегодно утверждаемой методикой формирования доходной и расходной частей бюджета. Одним из главных недостатков данной методики является то, что она применяется только на предстоящий год, а в бюджетном прогнозировании следует применять специфические подходы к выявлению налоговых закономерностей и составлению на их основе проектов перспективных налоговых концепций, учитывающих общие закономерности общественного развития на ряд предстоящих лет

Расчёты поступлений налоговых и неналоговых доходов на территории Республики Мордовии осуществим при помощи совершено нового на Российском рынке программного пакета Statistica 7.0. Выбор данного программного средства обоснован не только его новизной и направленностью, но и видом получаемой конечной информации.

Главным достоинством данного статистического пакета является то, что конечный результат и является непосредственно прогнозом, а от специалиста требуется только экономическая интерпретация и построение непосредственно экономического анализа на основе полученных данных.

Учитывая, что одним из наиболее важных моментов любого прогноза является изучение опыта и тенденций прошлых лет, рассмотрим динамику налоговых и неналоговых поступлений по Республики Мордовия за 5 лет и построим соответствующие прогнозы по блоку программного пакета Statistica 7.0 метод сезонной декомпозиции – прогноз налоговых поступлений.

Основными инструментами идентификации модели будет являться график объёма налоговых поступлений в бюджет Республики Мордовия (рис. 1).

Отметим, что на графике хорошо видно, что объем налоговых поступлений имеет во времени возрастающий тренд, а также в ряде имеется ежегодно повторяющаяся закономерность (наибольший объём налоговых поступлений в бюджет Республики Мордовия приходится на I квартал каждого года). Таким образом, мы имеем мультипликативную модель.

Несмотря на финансовый кризис в 2008 г. объем собираемых налоговых поступлений к уровню 2007 года имеет тенденцию увеличения более чем на 40 %. В долгосрочной перспективе тенденция будет характеризоваться некоторым снижением, установлением равновесия и постепенным увеличением налоговых поступлений за счет увеличения налоговой базы.

Попытаемся визуально оценить, насколько сезонные факторы отражают сезонные колебания исходного временного ряда. Для этого построим график с двумя шкалами измерения. На одной шкале отметим значения объемов налоговых поступлений, а на другой значения сезонных коэффициентов (рис. 2).

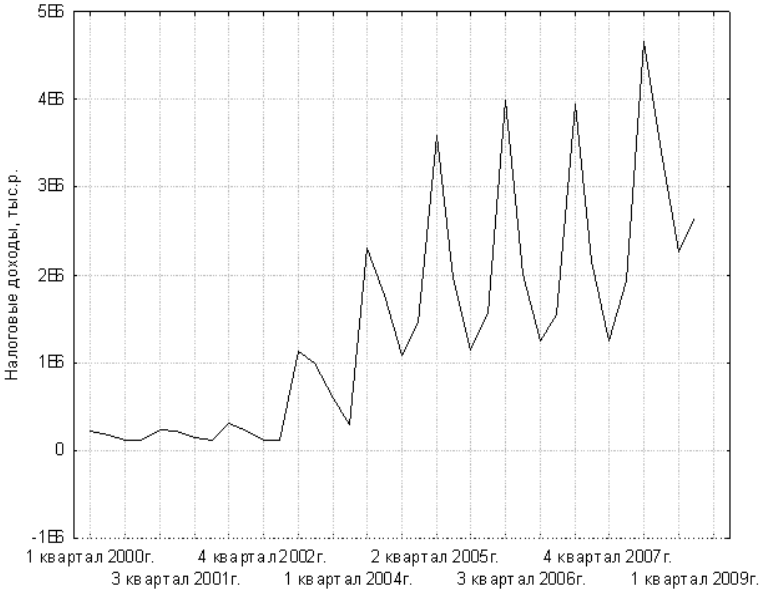

Рис. 1. Динамика объёма налоговых поступлений в бюджет Республики Мордовия за 2000-2008 гг., поквартально, тыс. руб.

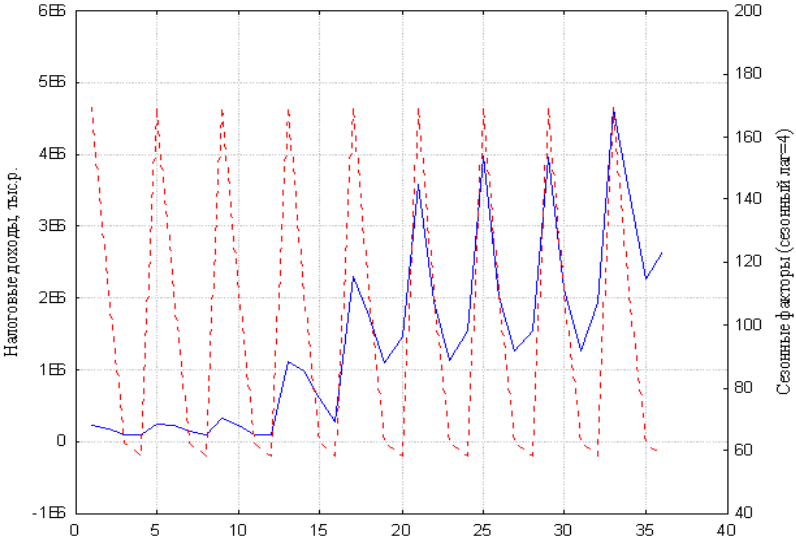

Рис. 2. Влияние сезонных факторов на налоговые доходы

На получившемся графике видно, что сезонные факторы во многом обуславливают колебания налоговых поступлений в бюджет Исключение составляют лишь первые периоды.

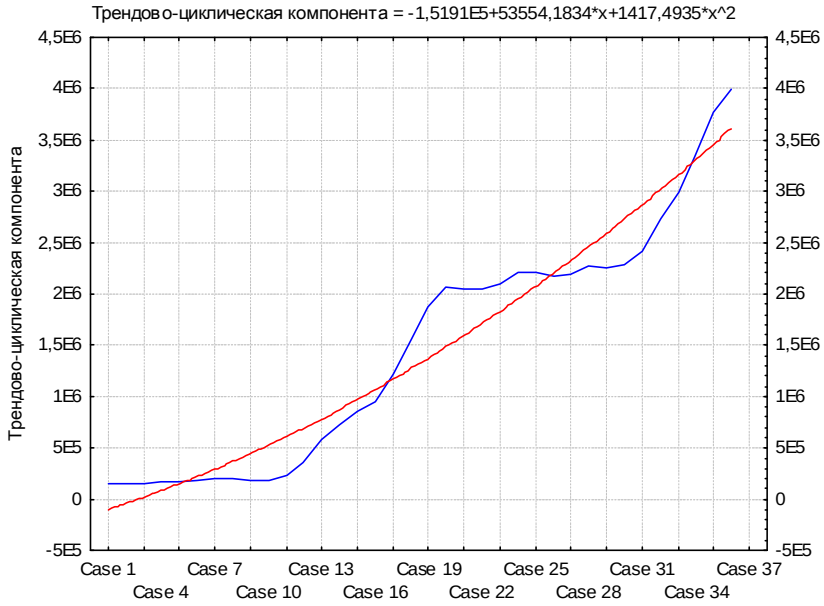

Рис. 3. Уравнение тренда

Чтобы составить прогноз, нам нужно обработать трендово-циклическую компоненту и вывести уравнение, наилучшим описывающее ее поведение (рис. 3).

Для построения уравнения используем экспоненциальную функцию, так именно она в большей степени подходит для описания имеющейся тенденции. В итоге для описания имеющейся тенденции получим следующее уравнение тренда, представленного в формуле 1;

$$Y = -151910 + 53554{,}1834 \times t + 1417{,}4935 \times t2, \quad (1)$$

где t – условный период времени в рамках рассматриваемого периода.

Имея данное уравнение, мы можем прогнозировать динамику рассматриваемого показателя на период до 2013 года. Обратимся к полученным результатам (табл. 1). Исходя из анализа полученных нами данных, можно прийти к выводу о том, что объем налоговых поступлений в бюджет будет иметь тенденцию увеличения. Так в 2010 году прогнозируется увеличение налоговых поступлений на 16,9 %, в 2011 году на 15,4 %; в

2012 году на 14,3 %, и, наконец, в 2013 году на 13,2 % соответственно к уровню предшествовавшего года. Указанная динамика может свидетельствовать о том, что в связи с уменьшением налогооблагаемой базы, вызванной финансовым кризисом, тенденцию снижения темпов роста будет иметь и объем поступлений.

Таблица 1

Прогноз налоговых поступлений в бюджет Республики Мордовия, поквартально, тыс. руб.

Период	Прогноз налоговых поступлений	Период	Прогноз налоговых поступлений
1 кв. 2009 г.	6382552,8	3 кв. 2011 г.	3431183,48
2 кв. 2009 г.	4315169,91	4 кв. 2011 г.	3324420,88
3 кв. 2009 г.	2554925,64	1 кв. 2012 г.	9947002,7
4 кв. 2009 г.	2490274,67	2 кв. 2012 г.	6664377,08
1 кв. 2010 г.	7493912,25	3 кв. 2012 г.	3911787,03
2 кв. 2010 г.	5048433,69	4 кв. 2012 г.	3781284,42
3 кв. 2010 г.	2978896,36	1 кв. 2013 г.	11288733,7
4 кв. 2010 г.	2894084,29	2 кв. 2013 г.	7547056,69
1 кв. 2011 г.	8682062,22	3 кв. 2013 г.	4420706,99
2 кв. 2011 г.	5831502,75	4 кв. 2013 г.	4264674,92

Все вышеизложенное позволяет нам сделать следующий принципиальный вывод. Собираемость налоговых поступлений свидетельствует о полноте использования налогового потенциала регионов и может характеризоваться такими показателями, как выполнение плана по сбору налоговых поступлений, отношение накопленной недоимки к собранным на территории налогам, доля прироста налоговой недоимки в начисленных налогах. Недостаточная собираемость налоговых поступлений свидетельствует, с одной стороны, о существующих в регионе проблемах, а с другой, – о возможности увеличения бюджетных доходов в будущем.

На перспективы изменения налоговых доходов влияет также структура налоговых поступлений в регионе: чем более она диверсифицирована (как по видам налогов, так и по отраслям экономики), тем выше устойчивость налоговых платежей.

Итак, сформировав итоговую модель, оценим прогнозные и процентные ошибки:

$$\mathrm{MAD} = \frac{\sum |Y_t - \overline{Y_t}|}{n} \tag{2}$$

$$\mathrm{MSD} = \frac{\sum (Y_t - \overline{Y_t})^2}{n} \tag{3}$$

$$MAPE = \frac{1}{n} \sum \left(\frac{|Y_t - \overline{Y_t}|}{Y_t} \right) \tag{4}$$

$$MPE = \frac{1}{n}\sum\left(\frac{Y_t - \overline{Y_t}}{Y_t}\right) \quad (5)$$

где Y – действительные значения;

MAD – среднее абсолютное отклонение;

MSD – средняя квадратическая ошибка;

MAPE – средняя процентная абсолютная ошибка;

MPE – средняя процентная ошибка;

$\overline{Y_t}$ – прогнозные значения.

Таким образом, MAD = 381; MSD = 3197; MAPE = 57 %; MPE = -8,1 %.

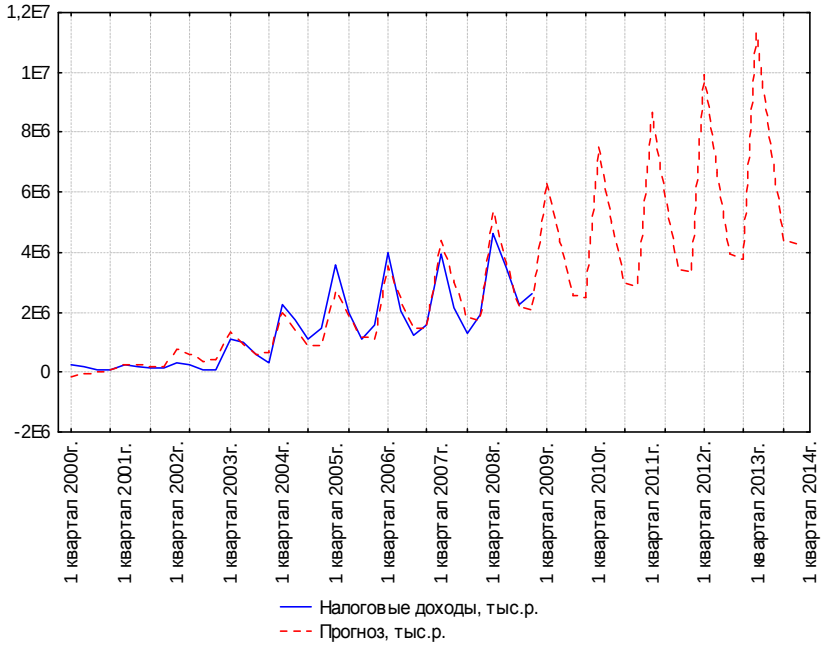

Рис. 6. Сравнительная динамика исходных и прогнозных значений налоговых доходов субъекта в период с 2000 по 2013 гг.

Показатели прогнозных ошибок довольно приемлемы. Модель вполне адекватно отражает действительные значения, об этом свидетельствует и график сравнения исходных и прогнозных значений налоговых доходов субъекта в период с 2000 по 2013 гг.

Основываясь на полученных данных и учитывая произошедшие изменения в законодательной базе, можно сделать вывод о том, что положи-

тельная динамика налоговых поступлений в республиканский бюджет Республики Мордовия сохранится вплоть до 2013 г.

Итак, необходим пересмотр системы бюджетного прогнозирования на региональном уровне. Для совершенствования процесса бюджетного прогнозирования, повышения обоснованности управленческих решений, на основе данных расчётов, предлагается использовать в Республики Мордовия среднесрочное прогнозирование на 5 лет

Список литературы:

1. Болонин А.Н. Бюджетная и налоговая политика Российской Федерации на современном этапе/ А.Н. Болонин // Микроэкономика. – 2009. – № 6. – С. 9-12.

2. Исполнение консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации в 2008 году // Российская газета. – 2009. – 43.

3. Куликов Н.И. Современная бюджетная система России: учеб. пособие / Н.И. Куликов, Л.Н. Чайникова, Е.Ю. Бабенко. – Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного технического университета, 2007. – 104 с.

4. Маклева Г.И. Бюджетный учет наиболее актуальных операций по исполнению бюджета / Г.И. Маклева // БиНО: Бюджет учреждения. – 2008. – № 12. – С.75-88.

5. Николаева Т.П. Бюджетная система РФ: учебно-методический комплекс / Т.П. Николаева. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 234 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РФ

© Филина М.А.[♣]

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

В статье рассматриваются тенденции и сложности функционирования рынка страхования ответственности в РФ. В качестве основного недостатка автор выделяет недостаточное правовое обеспечение данной сферы страховой деятельности. В соответствии с этим предлагаются направления дальнейшего совершенствования системы страхования ответственности в нашей стране.

Страхование ответственности – это одна из наиболее молодых и перспективных отраслей страхования. В Российской Федерации этот вид страховой деятельности начал заметно развиваться только в последнее десятилетие XX в., и, естественно, испытывает ряд трудностей общего характера.

♣ Доцент кафедры «Финансы и страхование», кандидат экономических наук.

По своей сущности страхование ответственности защищает имущественные интересы страхователей (или застрахованных лиц) в случаях причинения ими вреда личности или ущерба имуществу граждан (физических лиц), а также юридических лиц. Сказанное означает, что ущерб или вред, нанесенный страхователем или застрахованным лицом имуществу или личности третьих лиц, согласно договору страхования ответственности в пределах страховой суммы будет возмещать страховщик [1].

Страхование ответственности в большинстве своем является добровольным. Несмотря на большой потенциал, этот вид страхования в настоящий момент занимает незначительный сегмент страхового рынка. В объеме общей страховой премии, собранной страховщиками РФ в 2009 г. на добровольное страхование ответственности приходится лишь 2,6 %. С 2004 по 2007 гг. их доля была равна 3 %, в 2007 – 2 %. В номинальном выражении страховая премия в этом секторе составила 26,03 млрд. руб., при этом отмечается скачкообразный рост сборов по данному виду страхования: в 2005 г. – на 34 %; в 2006 г. – на 2 %; в 2007 г. – на 23 %, в 2008 г. – на 11,2 %, в 2009 г. – на 15,7 %. Такие виды страхования ответственности, как страхование ответственности за неисполнение обязательств, страхование ответственности владельцев транспорта, страхование ответственности перевозчиков традиционно характеризуются относительно большим объемом страховых премий в совокупной премии по добровольному страхованию ответственности.

Выплаты по договорам добровольного страхования ответственности в настоящее время продолжают оставаться крайне низкими. Отчасти это объясняется самим характером застрахованных рисков: в ответственности преобладают редкие и крупные по величине убытки, которые могут быть заявлены в другом отчетном периоде и урегулируются в течение длительного периода. Нельзя также исключать наличия «нестраховых» операций в данном секторе [5].

Важнейший для нашей страны вид страхования ответственности – страхование ответственности владельцев транспортных средств. ОСАГО, появившись в 2003 г., благодаря своему обязательному характеру и огромному числу потенциальных страхователей быстро стало одним из самых массовых видов страхования, давших серьезный импульс развитию страхового рынка. Благодаря активному увеличению автопарка количество договоров ОСАГО неуклонно растет. В 2007 г. отношение числа заключенных договоров и зарегистрированных средств транспорта на территории РФ составило 78 %. Учитывая, что часть зарегистрированных транспортных средств не подлежит страхованию, можно считать, что рынок ОСАГО полностью сформирован.

По итогам 2009 года объем страховых премий по ОСАГО составил 87,77 млрд. руб. увеличившись на 6,6 %, а выплат – 49,85 млрд. руб., уве-

личившись на 4 %. Доля ОСАГО с совокупной страховой премии равна 8,8 %, в общем объеме выплат – 6,8 %. Коэффициент выплат за последние три года постепенно вышел на стабильный уровень. За 2009 г. он составил 56,9 %, (в 2007 г. – 57,3 %, в 2008 – 59,6 %) [5].

В настоящее время в РФ действуют новые правила возмещения ущерба в незначительных ДТП. Теперь владельцам авто, попавшим в аварию, не нужно вызывать инспекторов, если машин не более двух и ущерб не превышает 25 тыс. руб. Кроме того, обращаться за выплатами нужно в свою страховую компанию, а не в продавшую полис виновнику ДТП [2]. Однако у нового «упрощенного» порядка есть масса недостатков.

Очевидно, что теперь страховщики будут с особой настороженностью относиться к заявлениям на выплату в рамках прямого урегулирования, поскольку оно, особенно на первом этапе, будет главным объектом интереса страховых мошенников. Страхователям придется брать на себя роль независимого эксперта по оценке стоимости предполагаемого ремонта. И в том, и в другом случае ошибки будут обходиться довольно дорого.

Сегодня отсутствует и единая методика определения ущерба независимыми экспертами-оценщиками, а разные системы оценки в данном случае могут привести к разночтениям при установлении размера ущерба от ДТП. Если за рубежом для страховых компаний и технических экспертиз существуют четкие принципы определения повреждений, то у нас пока нет единой методики оценки ущерба и не выполнены требования Постановления правительства РФ от 24 апреля 2003 г. № 238 «Об организации независимой технической экспертизы транспортных средств». Ведение государственного реестра экспертов-техников возложено на Минюст, однако реестр пока не ведется, несмотря на то, что давно утвержденый порядок ведения реестра, условия и процедура профессиональной аттестации экспертов-техников, осуществляющих независимую техническую экспертизу транспортных средств, в том числе требования к экспертам-техникам по ОСАГО [3].

Прямое возмещение убытков связано с риском неплатежей, ведь резерва для финансового обеспечения компенсационных выплат, формируемого страховщиками в соответствии с законом об ОСАГО, не хватит на осуществление компенсационных выплат за всех ушедших с рынка страховщиков. Кроме того, не определен механизм, позволяющий защитить интересы страховщиков, надлежащим образом выполняющих свои обязательства перед клиентами, от действий компаний, которые могут уклониться от исполнения обязательств по возмещению ущерба в рамках прямого возмещения убытков (механизм финансовых гарантий).

В прошлом году наша страна вступила в систему международного автострахования Green Card. «Зеленая карта» – международный сертификат страхования гражданской ответственности автовладельцев, который дей-

ствует на территории 45 стран. Преимущества этой системы общеизвестны и доказаны многолетним опытом функционирования. Однако «механика» реализации системы в РФ еще не отлажена. Так, например, дополнительного обсуждения требует положение законодательства, обязывающее страховщиков, которые пожелают заниматься международным ОСАГО, сделать единовременный взнос в 500 тыс. евро в фонд текущих обязательств профобъединения страховщиков. Это требование может привести к ограничению допуска страховщиков на рынок международного ОСАГО и монополизации этого вида деятельности.

Много проблем сопровождает развитие такого вида как страхование профессиональной ответственности. При исследовании законодательных актов, регулирующих обязательное страхование профессиональной ответственности, был выявлен системный недостаток в правовом регулировании рассматриваемых правоотношений. Отмечено, что в настоящее время большинство нормативных актов, регулирующих эти отношения, не содержит существенных положений, являющихся необходимыми для данного вида страхования в соответствии с требованиями ст. 936 ГК РФ [1]. В частности, отсутствует реальное описание рисков, подлежащих страхованию, не определен размер минимальных страховых сумм, расплывчато определен страховой период, на который предоставляется страховая защита, учитывая длящийся характер исследуемых отношений и т.п. Кроме того, до сих пор нет законодательно утвержденной нормы, которая четко определяла бы, кто может быть застрахован по правилам страхования профессиональной ответственности.

В России «упорядочение» действия всей системы страхования профессиональной ответственности следует, по нашему мнению, проводить в двух направлениях: 1) разработки четких правил и условий проведения «вмененных» и добровольных видов страхования профессиональной ответственности; 2) подготовки и принятия федеральных законов о введении отдельных обязательных – видов страхования профессиональной ответственности.

Первое направление касается всех действующих видов страхования профессиональной ответственности, второе – прежде всего разработки и принятия в ближайшей перспективе Федерального закона «Об обязательном страховании профессиональной ответственности медицинских работников».

В законе должны быть четко прописаны все основные условия проведения этого страхования. В соответствии с законом договоры страхования должны заключаться с врачами и другими медработниками, осуществляющими свою деятельность на основе дипломов и других документов, дающих право ею заниматься, а также имеющими на это право юридическими лицами (медучреждениями). Страховой случай в рассматриваемом виде страхования должен быть определен как возникновение обязанности страхователя компенсировать расходы, произведенные вследствие причине-

ния вреда жизни или здоровью пациента при оказании профессиональных медицинских услуг. При этом, ошибка не должна быть преднамеренной. Право требовать возмещение возникает, однако, и в случае халатного или небрежного выполнения профессиональных обязанностей. Страховое покрытие при страховании профессиональной ответственности медработников должно включать, помимо материальной, и моральную ответственность [4, с. 48].

В законе следует также предусмотреть лимит выплат страховщика по одному страховому случаю и лимит ответственности на весь период страхования. Определение суммы страхового обеспечения целесообразно производить по согласованию с потерпевшими лицами на основании документов компетентных органов (врачебных экспертных комиссий, органов социального обеспечения, суда и т.п.), а также с учетом справок, счетов и иных документов, подтверждающих произведенные расходы. При наличии разногласий размер страхового обеспечения определяется судом. Страховыми случаями не могут являться умышленные действия врача и некоторые другие.

До введения страхования должны быть подготовлены правила проведения обязательного страхования профессиональной ответственности медицинских работников и другие необходимые подзаконные акты. В правилах следует подробно изложить основные условия страхования, в том числе определение размера страховой премии (страхового взноса), франшизы; порядок заключения и прекращения договора страхования, изменений условий договора; права и обязанности сторон; порядок определения размера убытков и страхового обеспечения (возмещения), их выплаты; срок исковой давности и порядок разрешения споров. Необходима также типовая форма полиса по обязательному страхованию профессиональной ответственности медицинских работников, расчет и экономическое обоснование тарифных ставок по данному виду страхования, подготовленные на базе соответствующей методики, утвержденной распоряжением ФССН.

В свете тех новаций, которые ожидают рынок страхования профессиональной ответственности приобретает новое звучание и значение тема сотрудничества, партнерства между саморегулируемыми профессиональными организациями и страховщиками. Такое сотрудничество не должно развиваться только по пути аккредитации и последующего отчисления страховщиками определенного процента от собранной премии при страховании членов саморегулируемыми профессиональными организациями в пользу соответствующей организации. Было бы целесообразно разработать и внедрить соответствующую процедуру, при которой соблюдение этих стандартов реально отслеживается в интересах самих страхователей и тех третьих лиц, которым может быть причинен вред.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ. – Ч. 2.

2. ФЗ от 25.04.2002 N 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

3. Постановления правительства РФ от 24 апреля 2003 г. № 238 «Об организации независимой технической экспертизы транспортных средств».

4. Кагаловская Э.Т Профессиональная ответственность должна быть застрахована // Финансы. – 2009. – № 1.

5. www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_24022010161419.html.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ДИСКРИМИНАНТНОГО АНАЛИЗА

© Халафян А.А.[♣], Пелипенко Е.Ю.[♦]

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

В настоящее время актуальна проблема определения риска банкротства предприятия. Решение проблемы возможно путем использования статистических классификационных методов, которые требуют наличия обучающей выборки. В статье предложен метод определения величины риска банкротства любого предприятия на основе дискриминантного анализа, если известны определенные экономические показатели этого предприятия.

Мировой кризис конца 2008 года значительно усугубил финансовое состояние многих кредитных организаций. Проблема выплат по долговым обязательствам клиентов стала одной из наиболее острых. Для оценки кредитоспособности предприятий был разработан программный модуль анализа данных на языке STATISTICA VISUAL BASIC (SVB) в среде пакета Statistica, который позволил автоматизировать процесс классификации предприятий по уровню риска неплатежеспособности.

Проведённый дискриминантный анализ использует статистические методы классификации с обучением: исследователь оперирует обучающей выборкой с известными результатами анализа. В качестве обучающей выборки использовалась виртуальная клиентская база предприятий [1], в которой все множество виртуальных клиентов было сгенерировано по пяти группам неплатежеспособности: *1 группа* – предприятия очень высокого уровня риска; *2 группа* – предприятия, находящиеся в зоне высокого риска; *3 группа* – предприятия, находящиеся в зоне среднего риска; *4 группа* – предприятия, находящиеся в зоне низкого риска; *5 группа* – предприятия, находящиеся в зоне очень низкого риска (кредитоспособные предприятия).

[♣] Профессор кафедры Прикладной математики, кандидат технических наук, доцент.

[♦] Аспирант кафедры Прикладной математики.

В качестве наиболее весомых экономических показателей были взяты 16 параметров предприятий, образующих четыре группы [1]:

1. рентабельность: *R1* – общая рентабельность; *R2* – рентабельность активов; *R3* – рентабельность собственного капитала; *R4* – рентабельность продукции; *R5* – рентабельность оборотных активов;
2. ликвидность и платежеспособность: *L1* – быстрый коэффициент ликвидности; *L2* – коэффициент покрытия запасов; *P1* – текущий коэффициент ликвидности;
3. деловая активность: *A2* – оборачиваемость активов; *A4* – оборачиваемость кредиторской задолженности; *A5* – оборачиваемость дебиторской задолженности; *A6* – оборачиваемость запасов;
4. финансовая устойчивость: *F1* – коэффициент финансовой зависимости; *F2* – коэффициент автономии собственных средств; *F3* – обеспеченность запасов собственными оборотными средствами; *F4* – индекс постоянного актива;

Результаты анализа говорят о хорошей дискриминации, так как значение лямбды Уилкса (λ = 0,0000049) приняло значение близкое к 0. Чем λ ближе к 1, тем дискриминация хуже.

Исследование итоговой таблицы анализа данных (табл. 1) показало, что присутствие коэффициента рентабельности активов (*R2*) в процедуре дискриминации является наиболее значимым (соответсвует наибольшее значение *Wilks Lambda*).

Чем меньше значение *Partial Lambda*, тем больше вклад показателя в общую дискриминацию. Из таблицы видно, что показатель рентабельности активов (*R2*), коэффициент финансовой зависимости (*F1*) и коэффициент автономии собственных средств (*F2*) являются главными переменными, которые позволяют производить дискриминацию между различными группами предприятий.

Таблица 1

Итоговая таблица дискриминантного анализа данных

N = 1000	Число переменных: 16; Группирующие переменные: Классы (5 групп); Лямбда Уилкса: 0,00000 F (64,3838) =1300,3 p < 0,0000					
	Лямбда Уилкса	Частная лямбда	Значение F-критерия	Уровень значимости F-критерия	Толерантность	Коэффициент множественной корреляции
L1	0,000006	0,8274	51,1165	0,0000	0,9719	0,0281
L2	0,000006	0,8453	44,8461	0,0000	0,9811	0,0189
P1	0,000006	0,8402	46,6124	0,0000	0,9840	0,0160
F1	0,000008	0,6262	146,2570	0,0000	0,9892	0,0108
F2	0,000007	0,6643	123,8299	0,0000	0,9954	0,0046
F3	0,000006	0,8840	32,1615	0,0000	0,9667	0,0333
F4	0,000006	0,8778	34,1025	0,0000	0,9844	0,0156
R1	0,000006	0,7640	75,640	0,0000	0,9800	0,0200

Продолжение табл. 1

N = 1000	Число переменных: 16; Группирующие переменные: Классы (5 групп); Лямбда Уилкса: 0,00000 F (64,3838) =1300,3 p < 0,0000					
	Лямбда Уилкса	Частная лямбда	Значение F-критерия	Уровень значимости F-критерия	Толерантность	Коэффициент множественной корреляции
R2	0,000013	0,3668	423,0309	0,0000	0,9887	0,0113
R3	0,000005	0,9107	24,0364	0,0000	0,9743	0,0257
R4	0,000006	0,8935	29,1980	0,0000	0,9751	0,0249
R5	0,000006	0,8824	32,6416	0,0000	0,9717	0,0283
A2	0,000005	0,9350	17,0395	0,0000	0,9729	0,0271
A4	0,000005	0,9305	18,3016	0,0000	0,9813	0,0187
A5	0,000006	0,8612	39,4867	0,0000	0,963720	0,0363
A6	0,000006	0,8836	32,2679	0,0000	0,972059	0,0279

Из таблицы видно, что значения толерантности (меры избыточности переменной в модели) всех показателей близки к единице, значит можно говорить об их успешном включении в модель.

Для получения дальнейших результатов о природе дискриминации был проведен *канонический анализ*. Для этого были вычислены четыре дискриминантные функции, количество которых определяется как минимум из числа переменных (16) или из числа совокупностей (5) минус один.

Табл. 2 результатов с пошаговым критерием значимости для дискриминантных функций (канонических корней) позволила определить статистически значимые корни.

Таблица 2

Результаты с пошаговым критерием для канонических корней

Удалено корней	Хи квадрат – критерий последовательности удаления корней					
	Собствен. значения	Каноничес. R	Лямбда Уилкса	Хи-квадрат	Число степеней свободы	Уровень значимости *p*
0	887,2200	0,999437	0,000005	12079,27	64	0,00
1	24,3397	0,980070	0,004381	5368,13	45	0,00
2	6,6115	0,931998	0,111002	2172,93	28	0,00
3	0,1836	0,393839	0,844891	166,61	13	0,00

Первая строка таблицы дает критерий значимости для всех корней. Так как уровень значимости *p* меньше чем 0,05, то есть хотя бы один канонический корень, который является статистически значимым. Вторая строка характеризует значимость корней, оставшихся после удаления первого корня. Аналогично рассуждая, получаем, что все корни статистически значимы.

Табл. 3 средних значений для дискриминантных функций позволила определить группы, лучше всего идентифицируемые конкретной дискриминантной функцией. Функция 1 идентифицирует в основном группы 1 и 5, т.е. «Очень высокий риск» и «Очень низкий риск», так как им соответствуют наибольшие значения функции.

Функция 2 идентифицирует группы 4 и 5, функция 3 – группы 3 и 4, функция 4 – группы 1 и 2.

Таблица 3

Средние значения канонических переменных

Группы риска	Средние значения канонических переменных			
	Корень 1	Корень 2	Корень 3	Корень 4
Очень высокий	36,3172	-3,65463	-2,57269	-0,416201
Высокий	24,3966	-0,88211	1,06452	0,755099
Средний	3,8340	2,84699	4,24179	-0,408506
Низкий	-18,0988	7,82423	-2,67280	0,052658
Очень низкий	-46,4491	-613447	-0,06081	0,016950

Результаты анализа разделения совокупности предприятий по группам представлены на диаграмме рассеяния (рис. 1). Их графическая интерпретация показывает, что предприятия, принадлежащие одинаковым группам, локализованы в определенных областях плоскости. При этом, группы «Очень высокий риск» и «Очень низкий риск» наиболее отдалены друг от друга, так как показателям в этих группах соответствуют большие значения корня 1, т.е. дискриминантная функция 1 наилучшим образом дискриминирует показатели между этими группами.

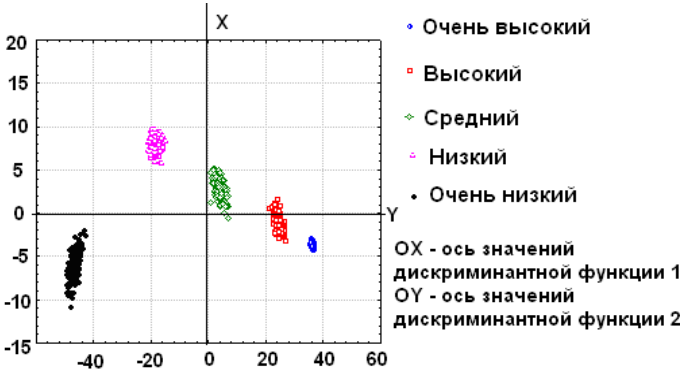

Рис. 1. Диаграмма рассеяния канонических значений для пар значений дискриминантных функций 1 и 2

Матрица классификации (табл. 4) показала, что исходные классы (строки матрицы) и предсказанные (столбцы матрицы) полностью совпали. Это также означает, что дискриминация была проведена успешно.

В табл. 5 отображены апостериорные вероятности принадлежности пяти предприятий из всего множества к группам риска неплатежеспособности.

Клиент приписывается к той группе риска неплатежеспособности, которой соответствует наибольшая апостериорная вероятность классификации.

Таблица 4

Матрица классификации

Группы риска	Стрки: исходная классификация; столбцы: предсказанная					
	% совпадений	Очень высокий	Высокий риск	Средний риск	Низкий риск	Очень низкий
Очень высокий	100,0000	200	0	0	0	0
Высокий риск	100,0000	0	200	0	0	0
Средний риск	100,0000	0	0	200	0	0
Низкий риск	100,0000	0	0	0	200	0
Очень низкий	100,0000	0	0	0	0	200
Итого	100,0000	200	200	200	200	200

Таблица 5

Значения апостериорных вероятностей

Случаи	Апостериорные вероятности					
	Исходная классификация	Очень высокий p = 0,2	Высокий риск p = 0,2	Средний риск p = 0,2	Низкий риск p = 0,2	Очень низкий p = 0,2
1	Очень высокий	1,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000
2	Очень высокий	1,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000
3	Очень высокий	1,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000
4	Очень высокий	1,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000
5	Очень высокий	1,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000

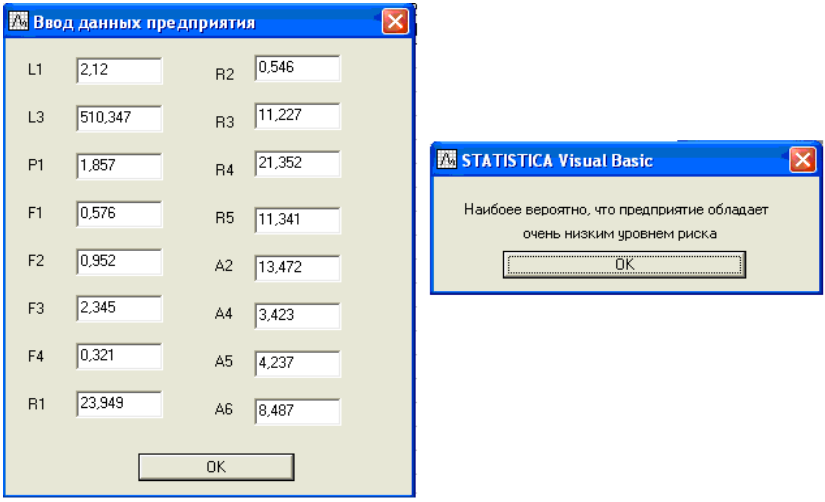

Рис. 2. Диалоговые окна ввода и вывода данных

На языке SVB был написан код программного модуля анализа данных. По введенным значениям финансовых показателей предприятия модуль определяет его в одну из пяти групп уровня риска неплатежеспособности

согласно значениям апостериорных вероятностей. Для удобства были созданы пользовательские диалоговые окна ввода и вывода данных (рис. 2), содержащее результат классификации.

Таким образом, дискриминантный анализ позволил создать программный модуль, который на основе виртуальной клиентской базы классифицирует предприятия по пяти группам риска невозврата кредита.

Созданный модуль автоматизирует процесс классификации реально существующего предприятия по уровню неплатежеспособности, тем самым значительно сокращая затраты времени пользователя, предупреждая ошибки кредитования. От пользователя не требуется специальных знаний в области современных технологий анализа данных, так как программа имеет простой интефейс, состоящий из окон ввода и вывода данных.

Список литературы:

1. Шевченко И.В., Халафян А.А., Васильева Е.Ю. Создание виртуальной клиентской базы для анализа кредитоспособности российских предприятий // Финансы и кредит. – 2010. – № 1. – С. 13-18.

2. Недосекин А.О., Бессонов Д.Н., Лукашев А.В. Сводный финансовый анализ россейстких предприятий за 2000-2003 гг.

Секция 14

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЗАВИСИМОСТИ УСПЕХА ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННОЙ С ПЛАНИРОВАНИЕМ

© Алдакушева А.Б.[♣]
Академия маркетинга и социально-информационных технологий, г. Краснодар

Разработка методических основ планирования на предприятиях требует применения экономико-математических методов оценки эффективности стратегического планирования. В данной статье, посвященной вопросам оценки эффективности системы стратегического планирования, предлагается математическая модель оценки эффективности системы планирования на промышленном предприятии. В работе показаны выявленные в ходе проведения практических исследований источники эффективности системы планирования на промышленных предприятиях, разработана математическая модель ее оценки путем расчета коэффициентов.

Специалист отдела планирования во всех своих решениях должен всегда руководствоваться экономическими целями и путями их достижения. Поэтому главное в современной работе плановика – выделить те рыночные перспективы, которые открывает рынок, поставить обоснованные экономические цели и наметить пути их достижения, спланировав работу предприятия таким образом, чтобы если не достичь, то хотя бы максимально приблизиться к запланированным результатам, соответствующих стратегическим целям предприятия.

Однако невозможно выявить суть планирования, не изучив математический аппарат, который используется при разработке и анализе планов, выборе альтернативных стратегий, разработке норм и нормативов.

Алексеева М.М. в своей работе «Планирование деятельности фирмы» говорит: «Планирование – первый и наиболее значимый этап процесса менеджмента. На основе системы планов, созданных фирмой, осуществляется организация запланированных работ, мотивация задействованного для их выполнения персонала, контроль результатов и их оценка с точки зрения плановых показателей» [2].

Алексеева М.М. обращает внимание на тезис о слабой взаимосвязи крупного успеха с применением формального планирования, опираясь при этом на исследования английского специалиста по планированию Р. Финна. Он исследовал деятельность по планированию в 56 английских фирмах: как

[♣] Заведующий кафедрой Маркетинга и международного бизнеса, кандидат экономических наук, доцент.

крупных, так и мелких, как высоко-, так и низкодоходных. Фирмы должны были указать стаж внутрифирменного планирования и его эффективность (в диапазоне от крупного успеха до неудачи). Результаты исследования приведены в табл. 1. Как видно, ни одна из фирм не связала применение планирования с неудачами в своей деятельности. Можно предположить, что отдельные неудачи все-таки были и скрываются они в строке «Ограниченный успех».

Таблица 1

Оценка применения планирования

Последствия применения планирования	Продолжительность опыта планирования (в годах)				Число фирм (случаев)
	< 2	2-5	6-10	> 10	
Крупный успех	0	0	3	3	6
Успех	3	13	19	19	54
Ограниченный успех	0	19	16	5	40
Неудача	0	0	0	0	0
Число фирм (случаев)	3	32	38	27	100

Таблица показывает:

- успех приносит долговременный опыт планирования (по крайней мере, такой опыт, который превышает 2 года), то есть серьезный и настойчивый подход к применению планирования;
- планирование в большинстве случаев не приводит к особо крупному успеху (эта связь наблюдается лишь в 6 случаях из 100);
- в целом планирование создает скорее преимущества, чем отрицательные эффекты, даже если определить ограниченный успех как относительную неудачу, положительные последствия относятся к отрицательным как 60 (6+54) к 40 (40+0) случаям [3].

Опираясь на исследования отечественных и зарубежных ученых в области планирования, можно сделать вывод, что предприятия чаще всего свой успех связывали с планированием. Основываясь на этом, мы предполагаем, что прибыльность, доходность предприятия имеет прямую зависимость от деятельности по планированию. Эта зависимость может быть представлена в виде формулы:

$$П = (Д - И) \cdot k_{пл} \qquad (1)$$

где $П$ – прибыль предприятия;

$Д$ – доходность по тем направлениям деятельности, которые могут быть спланированы;

$И$ – издержки, затраты предприятия;

$k_{пл}$ – коэффициент планирования.

При планировании своей деятельности предприятие опирается, прежде всего, на принцип логичности и достижимости разработанного плана.

Прогнозируемый доход от планируемых мероприятий необходимо скорректировать на коэффициент планирования, величина которого варьируется от 0,1 до 0,9.

При детально спланированном мероприятии принимается коэффициент с большим значением, если же деятельность не носит планового характера, то коэффициент уменьшается. Принимая во внимание использование указанного коэффициента, логично было бы предположить, что каждый из инструментов стратегического планирования может иметь свои величины его значимости.

До сих пор, рассматривая систему планирования, основной упор был сделан на разработку и внедрение стратегического планирования. Анализу эффективности системы планирования экономическая теория внимания не уделяла. Отсутствие методики оценки системы планирования не позволяет предприятиям выявить эффект, который приносит им эта деятельность.

Для того чтобы проанализировать эффективность от применения разработанных в диссертации альтернативных инструментов стратегического планирования, автором разработана экономико-математическая модель такой оценки путем расчета следующих коэффициентов [1]:

1. Коэффициент эффективности планирования производства.

$$КЭППр = \frac{ОПр_1}{ОПр_0} \qquad (2)$$

где *КЭППр* – коэффициент эффективности планирования производства;

ОПр₀ – объем производства продукции до введения предложений (в последующем на начало года);

ОПр₁ – объем производства после введения предложений (в последующем на конец года).

Данный коэффициент характеризует эффект от введения предложенной системы планирования, изменение в положительную или отрицательную сторону показателя объема производства.

При расчете коэффициента принимается условие, что весь объем произведенной продукции, в отчетном периоде был реализован и сохранялись прочие равные условия (цена и качество). Рост коэффициента свидетельствует о повышении эффективности системы планирования на предприятии.

2. Коэффициент эффективности планирования системы снабжения.

$$КЭССнабж = \frac{КЭППр \cdot ЗР_1}{ЗР_0} \qquad (3)$$

где *КЭССнабж* – коэффициент эффективности планирования системы снабжения;

$ЗР_0$ – затраты на ресурсы до введения предложений (в последующем на начало года);

$ЗР_1$ – затраты на ресурсы после введения предложений (в последующем на конец года).

Коэффициент характеризует эффективность функционирования системы ресурсообеспечения после введения системы планирования. Указанный коэффициент растет прямо пропорционально росту объема производства, поскольку увеличение выпуска продукции обуславливают рост затрат на ресурсы.

3. Эффективность планирования цены продукции:

$$КЭПЦ = \frac{Ц_{\max} + Ц_{\min}}{2 \cdot Ц_{пл}} \quad (4)$$

где $КЭПЦ$ – коэффициент эффективности планирования цены на продукцию;

$Ц_{max}$ – максимально возможная цена на рынке;

$Ц_{min}$ – минимально возможная цена на рынке;

$Ц_{пл}$ – планируемая цена на производимую продукцию.

Предприятия машиностроения имеют серийное производство, выпуская не одно наименование продукции, в связи с этим возможен расчет комплексного показателя эффективности планирования цен на весь перечень продукции:

$$\sum КЭПЦ = \frac{КЭПЦ_1 + КЭПЦ_2 + ... + КЭПЦ_n}{n} \quad (5)$$

где $\sum КЭПЦ$ – комплексный показатель эффективности планирования цены по продукции;

$КЭПЦ_1$, $КЭПЦ_2$, … $КЭПЦ_n$ – показатели эффективности планирования цены по отдельным продуктам;

n – количество показателей.

Рост коэффициента свидетельствует об увеличении цены продукции, при условии повышения качества и роста спроса на нее, это считается нормальной тенденцией. Однако, учитывая специфику машиностроения (невозможность скорого повышения качества изделий) следует сказать, что предпочтительным является сохранение коэффициента на уровне от 1,1 до 1,3.

4. Коэффициент эффективности планирования сбыта:

$$КЭССб = \frac{КЭППр \cdot ЗСб_1}{ЗСб_0} \quad (6)$$

где $КЭССб$ – коэффициент эффективности планирования системы сбыта;

$ЗСб_1$ – затраты на сбыт после введения предложений (в последующем на конец года);

$ЗСб_0$ – затраты на сбыт до введения предложений (в последующем на начало года).

Указанный коэффициент характеризует эффективность функционирования системы сбыта после введения системы планирования.

Постепенное уменьшение коэффициента – положительная тенденция, поскольку, внедрение системы маркетинга в процесс стратегического планирования позволит полноценно учитывать требования рынка и осуществлять выпуск продукции под запросы покупателей, что снизит затраты непосредственно на сбыт

5. Эффективность системы стратегического планирования в целом:

$$КЭСП = \frac{КЭППр + КЭССнабж + КЭПЦ + КЭССб}{L} \qquad (7)$$

где $КЭСП$ – коэффициент эффективности системы стратегического планирования;

$КЭППр$ – коэффициент эффективности планирования производства;

$КЭССнабж$ – коэффициент эффективности планирования системы снабжения;

$КЭПЦ$ – коэффициент эффективности планирования цены на продукцию;

$КЭССб$ – коэффициент эффективности планирования системы сбыта;

L – количество применяемых коэффициентов эффективности, в данном случае $L = 4$.

Положительной тенденцией является стабильный рост коэффициента, что характеризует эффективность системы стратегического планирования.

Применяя разработанную методику оценки эффективности системы стратегического планирования, предприятия машиностроительного комплекса смогут объективно оценить работу своей системы и принять меры по ее регулированию.

Список литературы:

1. Алдакушева А.Б. Модели экономического инструментария в процессе стратегического планирования // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – № 2.

2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 248 с.

3. Финн Р. Планирование и успех. – М., Финпресс, 1999.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРМОВЫХ КУЛЬТУР

© Арасланбаев И.В.[♣]
Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

В статье проведена комплексная экономическая оценка кормовых культур в хозяйствах Предуральской степной зоны Республики Башкортостан и определены наиболее эффективные из них по системе показателей, включающей выход кормопротеиновых единиц, энергетическую эффективность производства кормов и их себестоимость, а также выявлены основные пути снижения себестоимости кормов.

В условиях экономического кризиса негативные явления в агропромышленном комплексе особенно глубоко проявились в животноводстве и кормопроизводстве.

Главным направлением дальнейшего развития животноводства, увеличения производства молока и мяса является повышение продуктивности животных на основе разумного использования имеющихся ресурсов, наибольшей реализации потенциальных возможностей скота.

Одним из основных условий, повышающих продуктивность сельскохозяйственных животных, является производство в достаточном количестве высококачественных кормовых культур, которые позволяют в местных условиях получать наибольший выход кормов с единицы площади при наименьших трудовых и материальных затратах, и рациональное их использование.

Следовательно, кормовые культуры должны быть подобраны для каждого хозяйства таким образом, чтобы в каждом конкретном сельскохозяйственном предприятии они были наиболее экономически эффективными и давали высокие урожаи [1].

В хозяйствах Предуральской степной зоны Республики Башкортостан вопросу экономической эффективности кормовых культур до сих пор не придается должного значения. Подбор кормовых культур часто осуществляется без учёта системы ведения сельского хозяйства зоны, а в зависимости от экономической возможности конкретного хозяйства. Поэтому, несмотря на широкий ассортимент выращиваемых кормовых культур, их продуктивность с единицы площади низкая.

Оценка кормовых культур только по урожайности или по сбору кормовых единиц и переваримого протеина с единицы площади не дает полного представления об экономической эффективности той или иной кормовой культуры, так как отражает только один показатель. Поэтому счита-

[♣] Старший преподаватель кафедры Статистики и информационных систем в экономике, кандидат экономических наук.

ем целесообразным и необходимым сравнивать все корма между собой по системе показателей.

Проведенный анализ показал, что по показателю выхода кормовых единиц (ц. с 1 га) самую высокую оценку – в 100 баллов получает ячмень, самую низкую – 11,4 баллов естественные сенокосы. По показателю выхода переваримого протеина (ц. с 1 га) самую высокую оценку – в 100 баллов получает ячмень, самую низкую – 12,0 баллов естественные сенокосы. По показателю выхода кормопротеиновых единиц (ц. с 1 га) высокая оценка – в 100 баллов снова получает ячмень, низкая оценка – 11,7 баллов у естественных сенокосов. Дальше происходят изменения, а именно, по показателю затрат на выращивание урожая и заготовку корма оценка 100 баллов – у естественных сенокосов, 4,1 балла – получает кормовая свёкла. Показатель себестоимости 1 ц корма выявил, что высокую оценку – 100 баллов – получает кукуруза на силос, 57,9 баллов – получают многолетние травы на сено, 53,9 баллов – получает сено естественных сенокосов, 53,1 баллов – получает кормовая свёкла.

По оставшимся трем показателям (себестоимость 1 ц кормовых единиц, переваримого протеина, кормопротеиновых единиц) самую высокую оценку – 100 баллов получают многолетние травы на сено, а далее идут естественные сенокосы, кукуруза на силос и однолетние травы на сено.

Результаты экономической эффективности кормовых культур в хозяйствах Предуральской степной зоны Республики Башкортостан в среднем за 2004-2008 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты экономической эффективности кормовых культур в хозяйствах Предуральской степной зоны Республики Башкортостан

Наименование	Сумма баллов по восьми показателям	Индекс сравнительной оценки кормов по овсу	Порядковый номер культуры	
			по сумме баллов	по индексной оценке
Ячмень	414,3	0,9	4	2
Овес	400,2	1,0	5	1
Кукуруза на силос	453,5	0,7	2	4
Многолетние травы на сено	497,0	0,8	1	3
Однолетние травы на сено	224,0	0,3	8	7
Кормовая свекла	356,4	0,5	6	5
Сено естественных сенокосов	427,7	0,3	3	6

Складывая баллы по всем восьми показателям, получаем наиболее высокую сумму баллов 497,0 для многолетних трав на сено (табл. 1). Некоторые изменения в порядковых номерах культур наблюдаются при их индексной оценке по овсу. В этом случае высшую оценку получает овёс.

Для более точного выявления наиболее эффективной культуры из группы культур, предназначенных для производства одного и того же вида

корма, для каждого из них рассчитан интегральный показатель оценки эффективности производства. Интегральные показатели достаточно точно выявили тенденцию выгодности и экономичности кормовых культур. Для исчисления интегральных показателей каждый качественный, стоимостной и трудовой показатель кормовых культур одной группы был оценен по пятибалльной системе (табл. 2).

Таблица 2

Результаты экономической оценки выращивания кормовых культур в хозяйствах Предуральской степной зоны Республики Башкортостан (в среднем за 2004-2008 гг.)

Наименование	Балл значимости по																	Коэффициент значимости
	Корм. ед., ц	ПП, ц	Кормопрот ед., ц	ВЭ, МДж	ОЭ, МДж	СВ, кг	КВЭ, МДж	КОЭ, МДж	КП, г	ПЭО, г	Себестоимость, рублей					Затраты совокупной энергии на 1га МДж	Коэф-т энерг-ой эф-ти производства кормов	
											1 ц корм. ед.	1 ц пер. пр.	1 ц кпе	МДж, вэ	МДж, оэ			
Ячмень	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1,5
Овес	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1,3
Кукуруза на силос	1	2	1	2	2	2	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2,3
Кормовая свекла	2	3	3	3	3	3	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2,1
Многолетние травы на сено	3	3	3	3	3	3	1	1	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2,6
Однолетние травы на сено	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1,5
Сено естественных сенокосов	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	2	1,5

Анализ показал (табл. 2), что в условиях сельскохозяйственных предприятий исследуемой зоны для увеличения производства, повышения качества и снижения себестоимости кормов, наиболее эффективными являются:

а) для производства концентрированных кормов – ячмень, средний коэффициент значимости которого в группе зерновых культур составляет $К_з = 1,5$ и овес со средним коэффициентом значимости $К_з = 1,3$;

б) для производства сочных кормов – кормовая свекла. Средний коэффициент значимости ее составил $К_з = 2,1$. Из силосных культур – кукуруза на силос;

в) для производства грубых кормов – многолетние травы, площади под которыми должны расширяться за счет сокращения низкопродуктивных посевов однолетних трав.

Существенным показателем экономической оценки кормовых культур наряду с урожайностью кормов с единицы площади посева, яв\ляется себестоимость производимых кормов, и особенно кормовой единицы, что

зависит от многих причин, основными из которых являются: природные и экономические условия хозяйства, урожайность кормовых культур, технология их выращивания, системы оплаты труда, уровень механизации процессов производства, сроки и способы уборки и т.д. [2].

Влияние факторов на себестоимость центнера кормопротеиновых единиц в хозяйствах Предуральской степной зоны Республики Башкортостан приведено в табл. 3.

Таблица 3

Влияние урожайности и затрат на 1 га на себестоимость центнера кормопротеиновых единиц в хозяйствах Предуральской степной зоны Республики Башкортостан

Наименование	Затраты на 1 га посева, рублей		Выход с 1 га ц кормопротеиновых единиц		Себестоимость 1 ц кормопротеиновых единиц, рублей		
	2004 г.	2008 г.	2004 г.	2008 г.	2004 г.	2008 г.	при урожае 2008 г. в затратах на 1 га 2004 г.
Ячмень	2540,0	3360,0	19,6	23,8	109,6	103,6	106,7
Овес	2110,0	2980,0	19,0	19,2	116,6	135,8	109,9
Кукуруза на силос	1350,0	2310,0	16,3	21,6	81,4	91,1	62,5
Сахарная свекла	4900,0	10800,0	20,1	28,3	593,5	437,7	173,1
Кормовая свекла	5900,0	6600,0	13,6	17,4	337,4	460,3	339,1
Многолетние травы на сено	660,0	780,0	7,3	6,7	64,4	89,3	98,5
Однолетние травы на сено	630,0	830,0	5,9	7,0	228,4	218,9	90,0
Сено естественных сенокосов	230,0	310,0	2,0	2,9	91,0	92,1	79,3

Главными резервами в снижении себестоимости кормов являются повышение урожайности и питательной ценности кормовых культур, сокращение затрат на единицу площади посева (табл. 3).

На снижение себестоимости кормов значительное влияние окажет механизация процессов в кормопроизводстве. Полная механизация кормопроизводства, при прочих равных условиях, повысит урожайность кормовых культур до 35 %, вследствие своевременной и без потерь уборки. В результате этого себестоимость единицы кормов можно снизить до 40-46 %, за счет увеличения валового сбора кормов и уменьшения затрат ручного труда [3].

В конкретных условиях зоны, района и хозяйства набор культур полевого кормопроизводства должен хорошо сочетаться с природными кормовыми ресурсами и другими источниками поступления кормов и обеспечивать полноценное качественное кормление животных с наименьшими затратами на корма и с максимальным выходом животноводческой продукции на единицу корма.

Таким образом, для создания прочной, стабильной, экономичной, достаточной по количеству и качеству кормовой базы большое значение име-

ет обоснованное размещение кормовых культур в каждом предприятии и сочетание их с естественными кормовыми угодьями. В условиях сельскохозяйственных предприятий Предуральской степной зоны республики для увеличения производства, повышения качества и снижения себестоимости кормов наиболее эффективными являются: для производства концентрированных кормов – ячмень и овес. Для производства сочных кормов – кормовая свекла. Из силосных культур – кукуруза на силос. Для производства грубых кормов – многолетние травы, площади под которыми должны расширяться за счет сокращения низкопродуктивных посевов однолетних трав.

Практическое применение методики экономической оценки и уточнение структуры посевов кормовых культур по ней будет способствовать успешному выполнению задач, стоящих перед животноводством Республики Башкортостан.

Список литературы:

1. Бешкуров В.П. Прочная кормовая база – залог высокой продуктивности животных / В.П. Бешкуров, Е.Н. Легкоконец // Зоотехния. – 1990. – № 4. – С. 5-10.

2. Бикбулатов З.Г. Кормопроизводство Башкортостана / З.Г. Бикбулатов // Кормопроизводство. – 1996. – № 1. – С. 7-10.

3. Тютюнников А.И. Прогрессивные направления развития кормопроизводства / А.И. Тютюнников. – М.: Знание, 1988. – 64 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕМОНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

© Боднар О.В.[♣], Новиков А.С.[♦]

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

Существующая система ремонта железнодорожного подвижного состава не учитывает форму собственности и интенсивность эксплуатации вагонов. В этой связи необходимо разработать математическую модель оптимизации ремонтного процесса вагонов, которая позволит устранить указанные недостатки, в частности оперативно реагировать на изменения объемов производства, снизить потери от браков, а также их количество, сократить количество подвижного состава в ремонте.

В настоящее время значительный объем грузоперевозок выполняет железнодорожный транспорт Достижение эффективности и бесперебойности перевозочного процесса при этом, как правило, связано с необходи-

[♣] Ассистент кафедры Промышленного транспорта.

[♦] Старший преподаватель кафедры Промышленного транспорта, кандидат технических наук.

мостью содержания парка железнодорожного подвижного состава в работоспособном состоянии, проведения своевременного и качественного ремонта.

В 90-х годах ремонт вагонов, принадлежащих тогда Министерству путей сообщения, производился в большей степени вагоноремонтными предприятиями ОАО «Российские железные дороги» (ОАО РЖД). В настоящее время, с появлением частных перевозчиков, ремонтируемые вагоны делятся по форме собственности на вагоны собственников и компании ОАО РЖД. С развитием рыночных отношений на рынке ремонта железнодорожного подвижного состава у ОАО РЖД появились конкуренты в лице коммерческих организаций, преимуществом которых является применение в процессе ремонта более совершенного автоматизированного оборудования. Однако предпринимателям достаточно сложно конкурировать с вагоно- и локомотиворемонтными депо, входящими в структуру ОАО РЖД, поскольку последнее устанавливает низкую стоимость ремонта для частных вагонов, а свои расходы покрывает за счет более дорогого ремонта вагонов сети ОАО РЖД.

В условиях конкурентной среды частным ремонтным депо невыгодно ремонтировать вагоны дороже, поскольку потенциальный клиент – собственник, стремящийся отремонтировать свой подвижной состав качественнее и дешевле, выберет наиболее подходящего для себя участника рынка и заключит договор с ним.

Кроме наличия нового высокотехнологичного оборудования преимуществом частных организаций является освоенность в условиях нынешней экономики. В связи с нахождением ремонтных и эксплуатационных депо в единой структуре ОАО РЖД, они не приспособились к сложившейся рыночной ситуации, и не в состоянии выдерживать конкурентную борьбу, поддерживая единственное конкурентное преимущество перед частными организациями – низкую стоимость ремонта.

Когда все вагоноремонтные предприятия были в единой системе, детали и узлы вагонов заменялись бесконтрольно. С появлением частных вагонов, собственник отслеживает перемещение всех заменяемых, ремонтируемых и неисправных узлов и деталей. Это вызывает дополнительный простой вагонов в ремонте, так как при замене забракованной детали или узла возникает необходимость согласования таких действий с собственником. Современные технологии позволяют отслеживать замену неисправных частей посредством заполнения справок различных форм.

В условиях рыночной экономики собственники в большинстве случаев не задумываются о долгосрочных планах развития своих предприятий. Им нужна прибыль «здесь и сейчас». Тем самым они предпочитают более дешевый ремонт подвижного состава. В такой ситуации дополнительно снизить стоимость ремонта для них представляется возможным за счет отказа от модернизации ходовых частей вагона. Однако это вызывает большее количество внеплановых ремонтов, затрудняет развитие подвижного состава и увеличение скорости движения поездов.

Собственнику необходимо при интенсивной эксплуатации грузовых вагонов, в период между плановыми ремонтами, производить плановый текущий ремонт, который позволил бы сократить дополнительные расходы.

Существующая система ремонта игнорирует форму собственности вагона, тем самым не учитывает возникающие при этом дополнительные простои вагона. Также функционирование системы не зависит от объемов производства вагоноремонтных организаций, что затрудняет планирование работы предприятия. Не учитывается и тот факт, что при проведении однотипного ремонта, из-за различной интенсивности эксплуатации подвижного состава, объемы работ могут быть различны. Тем самым затруднено планирование выпуска вагонов из ремонта. Еще одним недостатком планово-предупредительных ремонтов (ППР) является производство ремонтных работ либо раньше срока, что приводит к внеплановым расходам, либо позже запланированной даты, как следствие – выполнение ремонта в неполном объеме, далее – поломка и выход из строя подвижного состава.

В связи со сложившейся ситуацией на рынке ремонта подвижного состава необходимость дальнейшего анализа существующих систем ремонта подвижного состава и выявления их недостатков приобретает особую актуальность. Создание математической модели оптимизации ремонтного процесса вагонов позволит устранить обнаруженные недостатки, в частности оперативно реагировать на изменения объемов производства, снизить потери от браков, а также их количество, сократить количество подвижного состава в ремонте. На основе математической модели разработка методики для вагоно- и локомотиворемонтных депо даст возможность повысить эффективность ремонта подвижного состава, снизить себестоимость, повысить чистую прибыль, улучшить качество ремонтов, тем самым уменьшив количество неисправностей.

Список литературы:

1. Безценный В.И., Петров В.А., Сахаров М.Б. Ремонт вагонов на заводах: учебное пособие для ВУЗов. – М.: Трансжелдориздат, 1961. – 364 с.

2. Прейскурант цен на ремонт вагонов промышленных предприятий.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В УКРАИНЕ

© Божидарник Т.В.[♣]

Луцкий национальный технический университет, Украина, г. Луцк

В статье проанализированы основные проблемы развития молочного скотоводства. Обосновываются пути стимулирования расширения мощностей в этом важном сегменте аграрной сферы.

[♣] Декан факультета Бизнеса, кандидат экономических наук, доцент.

Стагнация национальной экономики, которая имела место в 90-ых годах наиболее масштабно проявилась в агропромышленном комплексе. Особенно негативные тенденции имели место в сфере животноводства, что проявилось в сокращении поголовья скота и демонтировании мощных животноводческих комплексов. Наиболее деструктивно на социальное положение населения повлияло сокращение объемов производства молока и молокопродуктов. Данная проблематика достаточно длительное время рассматривается в трудах известных украинских ученых, таких как Л. Василенко, Т. Гуцул, С. Канцевич, А. Лысенко, Д. Семенда, Е. Улько и многих других. Несмотря на это, остаются недостаточно проанализированными глубинные проблемы спада производства в сфере молочного скотоводства и пути их решения.

Важнейшей отраслью продуктивного животноводства Украины является скотоводство, которое поставляет незаменимые продукты питания и ценное сырье для пищевой и перерабатывающей промышленности. В результате хозяйственного использования крупного рогатого скота получают молоко, которое отличается высокими пищевыми качествами и является сырьем для производства молочных продуктов. Молоко и молочные продукты составляют основу полноценного питания населения. С продуктами скотоводства население потребляет более $^{2}/_{3}$ животного белка, из которых на молоко приходится 50 %. Молоко содержит все необходимые для питания человека компоненты для обеспечения нормального обмена веществ [5].

Решение продовольственной проблемы и повышения благосостояния населения Украины в значительной мере зависит от развития сельского хозяйства, роста его эффективности. Молочное скотоводство входит в число наиболее интенсивных сельскохозяйственных отраслей. Оно требует значительных материальных затрат и привлечения трудовых ресурсов. Одной из его особенностей является то, что молоко – продукт, который быстро портится и малотранспортабельный. Поэтому молочное поголовье размещают прежде всего в районах с высокой плотностью населения – в пригородных зонах крупных городов. Развитие пригородных сельскохозяйственных предприятий является важной народнохозяйственной проблемой [2].

Большинство украинских ученых, оценивая ситуацию в молокопродуктовом подкомплексе, пришли к следующим выводам:

1. надеяться на высокодоходное производство молока в мелкотоварных предприятиях было бы неоправданным. Минимальным количеством коров в расчете на предприятие, при котором обеспечивается прибыльное ведение отрасли, следует считать 200 голов, а оптимальным – более 400 коров;
2. для повышения прибыльности производства молока необходимо довести поголовье коров как минимум до 15 голов в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий;

3. минимальным среднегодовым объемом производства молока, что обеспечивает его доходность, есть 500 т в расчете на предприятие, при этом оптимальным следует считать 1000 т и более;
4. рациональным целесообразно считать уровень специализации молочных предприятий в пределах 30-50 % в структуре товарной продукции.

Длительный период в молочном скотоводстве сокращался производственный потенциал. Остается много факторов, которые являются по отношению к рынку молока как слабыми, так и сильными сторонами. Проявление явлений и условий, которые можно отнести к слабым сторонам, в целом осуществляется через сильные приоритетные позиции. Первая из них принадлежит к роду функционирования, что является выражением товара, который является необходимым продуктом питания с особым качественным содержанием в виде его пищевой ценности для человека, что совпадает с функциональной нагрузкой потребителя. Вторая проявляется через ситуационное рыночное положение, при котором рынок является ненасыщенным до уровня научно обоснованных потребностей в потреблении, разработанных научно-исследовательским институтом питания и гигиены. К третьей отнесем результаты роста реальной экономики, то есть повышение доходов населения, трансфертные выплаты и т.д., что скажется на покупательной способности покупателей. Все упомянутые выше позиции направлены на улучшение платежного спроса согласно нынешнему положению [6].

Экономически доказано, что эффективное ведение молочного скотоводства может обеспечиваться лишь в хозяйствах, оптимальных по размерам (количеством поголовья коров, площадью сельскохозяйственных угодий, численностью и качественным составом работающих т.п.), ведь при этом (при прочих разных условиях) снижается себестоимость 1 ц молока прежде всего за счет снижения постоянных затрат в расчете на единицу производимой продукции. Большие по размерам хозяйства имеют возможность обеспечивать качественный состав и воспроизводство поголовья, эффективно использовать кормовую базу, внедрять ресурсосберегающие технологии. Такие возможности имеют средние и большие по размерам сельскохозяйственные предприятия, или интегрированные объединения товаропроизводителей. Однако в современных условиях сельскохозяйственные предприятия преимущественно экстенсивно используют имеющийся ресурсный потенциал. Несовершенным является ценовой механизм, отсутствует надлежащая государственная поддержка развития отрасли молочного скотоводства. Указанные факторы негативно влияют на формирование уровня рентабельности производства молока.

В современных условиях хозяйства населения следует рассматривать как альтернативу относительно сельскохозяйственных предприятий. Однако

бесспорным является факт, что высокоэффективное производство молока может быть обеспечено лишь при концентрации ресурсного потенциала на уровне определенного субъекта хозяйствования с соответствующей специализацией, а, следовательно, в перспективе максимум внимания и возможностей целесообразно концентрировать на создании и обеспечении надлежащего развития средних по размерам и крупнотоварных производств [4].

Доля личных крестьянских хозяйств, роль которых значительно возросла на внутреннем рынке, не решает ряд проблем, связанных с молочным комплексом, но смягчает экономическую ситуацию в Украине. Государство должно поддерживать эти хозяйства, так как они дают основную долю валового производства молока сегодня. Отдавая должное личным крестьянским хозяйствам, будущее за крупными специализированными предприятиями, имеющими возможность значительно быстрее осваивать инновации и осуществлять технологический прорыв.

Процессы, которые произошли в основной отрасли животноводства – молочном скотоводстве, в частности в сельскохозяйственных предприятиях – не поддаются логике их реформирования, которая должна быть направлена на сохранение имеющегося производственного потенциала. Состоялся тотальный упадок молочного скотоводства, в результате чего оно оказалось в кризисном состоянии. Содержание кризиса можно охарактеризовать хотя бы тем, что на протяжении 1990-2007 годов через нарушение закона стоимости, что привело к сплошной убыточности производства молока, во всех категориях хозяйств произошло почти трехкратное сокращение поголовья коров и двукратное уменьшение объемов производства молока. То есть в 2007 году в Украине было произведено меньше молока, чем полвека назад, а поголовье коров было еще меньше, чем в послевоенные годы [1].

Актуальной проблемой в молочном скотоводстве Украины является качество молока. С увеличением объемов производства молока в частном секторе наблюдается снижение его качества. Главной задачей является выравнивание стандартов качества в производстве и переработке молока, поскольку положения Закона ЕС о питании содержат требования к качеству и санитарно-гигиенические требования на всех стадиях технологического процесса. Оценивается не только молоко, но и условия его производства: от сельхозпроизводства до переработки и реализации. Поэтому необходимо ввести общепринятую в развитых странах схему производства молока: механическая дойка, охлаждение на соответствующем оборудовании, обязательный санитарный минимум и др.

Объективная необходимость остановки негативных процессов, происходящих в молочном скотоводстве, решение проблем функционирования отрасли обусловили необходимость усовершенствования государственного механизма регулирования молочного рынка [3].

Таким образом, развитие отрасли молочного скотоводства в Украине невозможно без эффективного действия государственного механизма ре-

гулирования, из-за неспособности рынка решить проблему сравнительной эффективности производства товаров, проблему образования, культуры, здравоохранения, развития районов, расслоения населения, инфляции, роста цен, безработицы и т.д. С целью повышения конкурентоспособности отечественной молочной продукции государство должно стимулировать создание крупных ферм, поскольку производство молока, которое соответствует европейским требованиям, возможно только в крупнотоварных сельскохозяйственных предприятиях, где есть современные автоматизированные доильные залы, лаборатории и сведен к минимуму человеческий фактор.

Для дальнейшего развития отрасли молочного скотоводства и функционирования рынка молока и молочной продукции нужно восстановить льготы по уплате НДС сельскохозяйственными товаропроизводителями за проданное ими перерабатывающим предприятиям молоко с постепенным увеличением их размера.

Важным является вопрос не только объемов дотирования отрасли молочного скотоводства, но и целевое и эффективное использование дотаций. Существующая система выплаты дотаций не стимулирует интенсивное развитие молочного скотоводства, поскольку дотации получают все без исключения производители. Например, Европейский союз дотирует польские животноводческие хозяйства, которые насчитывают не менее 20 коров, тогда как в Украине дотации на молоко получают производители, удерживающие 1-2 коровы (частные подворья населения).

Считаем целесообразным пересмотреть существующую систему дотирования в направлении выплаты дотаций только крупнотоварным предприятиям, которые обеспечены необходимой техникой и оборудованием, высокопроизводительными племенными животными, стабильной кормовой базой, передовыми технологиями производства продукции. То есть государственная поддержка должна направляться на развитие крупнотоварного производства как основы для обеспечения конкурентоспособности отрасли как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Возрождение отечественного молочного скотоводства невозможно без активной роли государства, которая должна проявляться в виде повышения дотаций и создания институциональных форм взаимодействия с частным бизнесом. Наиболее приемлемой формой такого взаимодействия является государственно-частное партнерство.

Список литературы:

1. Василенко Л.Ю. Формирование специализированных молочнотоварных предприятий оптимальных размеров / Л.Ю. Василенко, А.В. Кучер // Экономика АПК. – 2009. – № 6. – С. 41-49.

2. Гуцул Т.А. Специализация как фактор повышения эффективности производства молока в пригородной зоне / Т.А. Гуцул // Экономика АПК. – 2008. – № 5. – С. 128-130.

3. Канцевич С.И. Государственный механизм регулирования рынка молока / С.И. Канцевич // Экономика АПК. – 2008. – № 9. – С. 134-143.

4. Лысенко А.М. Молочное животноводство Кировоградской области в контексте развития личных хозяйств населения / А.М. Лысенко // Экономика АПК. – 2008. – № 6. – С. 19-24.

5. Семенда Д.К. Повышение эффективности молочного животноводства на Черкащине / Д.К. Семенда, О.В. Семенда // Экономика АПК. – 2008. – № 1. – С. 39-44.

6. Улько Е.М. Маркетинговые критерии формирования рынка молока в Харьковской области / Е.М. Улько // Экономика АПК. – 2008. – № 10. – С. 133-139.

КОМПЕТЕНЦИИ, УРОВНИ И ПОЛНОМОЧИЯ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ БАНКА, ПРИНИМАЮЩИХ КРЕДИТНЫЕ РЕШЕНИЯ

© Гетман Т.А.[♣]

Главное Управление Банка России по Волгоградской области, г. Волгоград

Возрастающие объемы кредитных операций, стремительное увеличение количества заключаемых кредитных договоров, очень существенное различие в суммах предоставляемых заемщикам кредитов обусловили необходимость разделения по четырем уровням полномочий лиц, принимающих кредитные решения. Небольшие потребительские кредиты, число которых быстро растет, могут быть выданы исполнителями на основании кредитной истории или с применением скоринговой методики. Решение о выдаче крупных кредитов в пределах норматива Н6 – это компетенция кредитного комитета банка.

В современных условиях, когда клиентами банков являются десятки тысяч предприятий, организаций и граждан, установить кредитоспособность конкретного клиента, обратившегося за кредитом, и оперативно принять верное кредитное решение крайне сложно. «С ростом объемов потребительского кредитования за последние годы в стране обострилась проблема формирования информации, необходимой кредитным организациям для оценки потенциального заемщика. Это – информация о платежных привычках, кредитной истории и текущей задолженности клиента, причем как уже обслуживаемого в данной кредитной организации, так и потенциального. Неполнота доступной для кредитных организаций ин-

[♣] Экономист первой категории.

формации на фоне усиления конкуренции на кредитном рынке приводит к неадекватной оценке рисков, завышению процентных ставок по кредиту и в перспективе может привести к накоплению «плохих» долгов в банковской системе страны» [1].

Учитывая, что крупные сетевые банки выдают 60-100 тыс. кредитов в месяц, в пересчете на минуты получается порядка 5 кредитов в минуту [2], то оперативно полученная банком дополнительная информация о платежеспособности потенциального заемщика, например из бюро кредитных историй (БКИ), повышает качество управления кредитным риском и создает предпосылки для принятия банком положительного решения о выдаче кредита клиенту только на основе сведений из его кредитной истории. Конкурентным преимуществом для банка при этом является выигрыш во времени, что отмечено Б.Б. Ворониным: «В связи с тем, что банки предъявляют жесткие требования ко времени доступа к кредитным историям, … ответ из бюро на запрос банка приходит через несколько секунд…» [3].

Следовательно, принятие банком решений по выдаче кредитов клиентам целесообразно осуществлять на основе данных, полученных от БКИ. Такой подход возможен в отношении небольших по сумме кредитов, предоставляемых физическим лицам. Сотрудничество банков с БКИ имеет смысл именно в освобождении сотрудников банка от проверки надежности клиента как заемщика, так как эту работу выполняет бюро, формируя кредитную историю клиента.

При осуществлении розничного кредитования и оценки кредитоспособности физических лиц отдельные банки используют скоринговую (основанную на подсчете баллов) систему отбора ключевых финансовых показателей. Рыкова И.Н. считает: «Скоринговая методика позволяет существенно сократить время рассмотрения заявки, однако увеличивает риски банка, который соответственно компенсирует их высокими ставками. Ссуды, оформляемые за один день обходятся на 3-4 процентных пункта дороже, чем экспресс-кредиты с оценкой «вручную» и с учетом информации от БКИ. Максимальные суммы скоринговых ссуд обычно очень ограничены, этот метод оценки – наиболее технологичный продукт, позволяющий снижать издержки банка и быстрыми темпами наращивать его кредитный портфель» [4].

Иное мнение у И.В. Ворошиловой: «Практика массового применения скоринг-методик в российских условиях может привести к серьезному росту невозвратов кредитов. … Массированное применение зарубежных скоринг-технологий без сомнения усилит кредитные риски розничного банковского бизнеса» [5]. Объяснить такую ситуацию можно тем, что «скоринг находится под сильным давлением ряда экономических факторов: инфляции, стоимости кредитов, параметров статистики возврата (невозврата) кредитов заемщиками» [6].

Скоринг дает возможность применять специальные формулы и корректирующие коэффициенты, что позволяет упростить работу специалистов кредитных отделов коммерческих банков при определении платежеспособности потенциального заемщика и оперативно принять верное кредитное решение, хотя риск ошибки в оценке платежеспособности заемщика все равно сохраняется. В связи с этим И.Н. Рыкова предупреждает: «даже если на момент рассмотрения кредитной заявки финансовые показатели клиента находятся на приемлемом уровне, не стоит забывать, что риск невозвращения кредита все равно остается, поскольку полностью устранить его в принципе невозможно. Показатели помогут лишь оценить степень кредитного риска и, к сожалению, данная методика не позволяет спрогнозировать положение заемщика в будущем» [4].

В настоящее время в России идет процесс укрупнения банков, как путем наращивания объемов, так и в связи со слиянием нескольких банков в один, поэтому назрела насущная необходимость пересмотреть традиционные формы не только проведения кредитных операций, но и управления банком в целом. Сейчас целесообразно объединить вертикальную и линейную формы управления в единую – вертикально-линейную, при которой совмещается централизованное руководство и управление с правильным и быстрым исполнением функций на всех участках деятельности банка, в первую очередь в сфере кредитования. Эта особенность развития банков России не осталась не замеченной экономистами, исследующими банковское кредитование, которые отмечают: «… что быстрый рост банковских активов может вести к росту концентрации вложений с повышенной степенью риска и снижению качества управления банком» [7].

В такой ситуации разумным является разделение в банке компетенций и полномочий по уровням с целью исключения дублирования управленческих функций и оперативного обслуживания клиентов, в частности, при принятии решений о выдаче кредитов заемщикам. В нормативном документе банка – политике или положении, должны быть четко определены границы компетенции каждого уровня, где наиболее приемлемым рассредоточением круга управленческих действий является:

- стратегический уровень, охватывающий функции Совета директоров и Правления банка по формированию Концепции, политик, положений и процедур в области кредитования, управления рисками и качеством кредитного портфеля, определению лимитов кредитования и полномочий лиц, занимающихся кредитованием, установлению приемлемого для банка уровня рисков, созданию адекватной системы внутреннего контроля и аудита;
- макроуровень, охватывающий функции структурных подразделений банка, практическую деятельность руководителей среднего звена в части осуществления кредитных операций, управления ка-

чеством и рисками выданных кредитов, и специального подразделения, связанного с обзором, мониторингом и другими функциями в области риск-менеджмента. Здесь следует выделить особое положение риск-менеджера, который тесно сотрудничает с членами Правления банка, один из которых ответственен за управление рисками, другой – за кредитную деятельность банка. Такое сотрудничество позволяет риск-менеджеру оперативно принимать оптимальные решения в процессе текущей кредитной деятельности;

– микроуровень, включающий деятельность лиц, принимающих кредитный риск от имени банка, и ограничивающийся строгим соблюдением операционных процедур, процедур внутреннего контроля и других внутренних нормативных документов, относящихся к работе с заемщиками и кредитными рисками.

Дополнительно к существующей в большинстве банков практике принятия управленческих решений, мы вносим предложение об оптимизации работы кредитных подразделений банка и кредитного комитета в целях повышения оперативности их деятельности и повышении ответственности при принятии управленческих решений, связанных с выдачей кредитов заемщикам. Это не только улучшит качество выдаваемых кредитов, повысит оперативность обслуживания клиентов, но и усилит сбалансированность в работе структурных подразделений банка, задействованных в работе с заемщиками (кредитное, юридическое, валютное подразделение, отдел маркетинга и т.д.).

Не останавливаясь на базовых положениях, мы считаем, что Совет директоров может наделить кредитный комитет правом делегировать полномочия по выдаче кредитов по следующим уровням должностных лиц, которые несут личную ответственность за возвратность кредита:

Первый уровень – исполнители, ответственные за анализ состояния заемщика и кредитов, но в тоже время обладающие правом выдачи кредитов в допустимой сумме, размер которой определяется кредитным комитетом и зафиксирован в кредитной политике банка. Например, выдача потребительских кредитов гражданам на основании кредитной истории из БКИ или по результатам скоринговой оценке, в пределах минимальной суммы, скажем до 300 тыс. руб. (данный размер может быть установлен в процентном отношении к сумме собственного капитала банка). Уполномоченный специалист кредитного отдела, рассмотрев документы заемщика, принимает решение о выдаче кредита или об отказе в нем. Если решение о выдаче кредита положительное, то он подписывает кредитный договор и распоряжение о выдаче ссуды. Специалист несет ответственность за возврат выданного кредита.

Второй уровень – руководители среднего звена (начальники кредитных отделов, управлений и директора филиалов), которые наделены пра-

вом выдавать кредиты в более крупных суммах, предельный размер которых определяется кредитным комитетом и зафиксирован в кредитной политике банка (например, до 1500 тыс. руб.). Решение о выдаче или об отказе в выдаче кредита принимается самостоятельно начальником кредитного отдела или управления после изучения заключения, представленного специалистом кредитного отдела. При принятии положительного решения о выдаче кредита начальник управления подписывает заключение, кредитный договор и кредит выдается заемщику. Аналогично действует директор филиала, и он же несет ответственность за возврат выданного кредита.

Третий уровень – руководители высшего ранга – председатель правления банка или заместитель председателя правления, которые отвечают за кредитную политику банка. Допустимый размер выдачи кредита определяется решением Совета директоров банка, которому должен предоставляться отчет обо всех выданных кредитах, утвержденных председателем правления банка или его заместителем. В случае принятия положительного решения кредитный договор подписывается председателем правления банка или его заместителем.

Четвертый уровень – кредитный комитет – коллегиально принимает решения о выдаче всех крупных кредитов – в пределах суммы, ограниченной нормативом Н6, т.е. не более 25 % от размера собственного капитала банка. Совет директоров вправе установить более низкий лимит кредитования. В этом случае начальник отдела или управления кредитования подписывает заключение о возможности выдачи кредита и со всеми необходимыми документами и передает их заместителю председателя Правления, который после изучения вышеуказанных материалов выносит вопрос о возможности выдачи кредита на рассмотрение кредитного комитета.

Специфика деятельности банка, величина его собственного капитала (особенно, если размер капитала невелик и банк является закрытым обществом) может отразиться в более детализированном подходе к управлению кредитной деятельностью. Например, сумма кредита каждого уровня может быть определена в процентном размере от величины собственного капитала. Главное при этом – обеспечить оперативное обслуживание заемщиков и высокое качество кредитов банка.

Список литературы:

1. Комментарий к ряду положений Федерального закона от 30.12.2004. № 218-ФЗ «О кредитных историях».

2. Астахова В.Б., Пронская Н.С. Бюро кредитных историй в системе управления банковскими рисками: монография. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2009. – С. 140.

3. Воронин Б.Б. Проблемы накопления кредитных историй // Бухгалтерия и банки. – 2007. – № 8. – С. 14.

4. Рыкова И.Н. Скоринг-оценка физических лиц на рынке потребительских кредитов // Финансы и кредит. – 2007. – № 18. – С. 2.

5. Ворошилова И.В., Сурина И.В. К вопросу о совершенствовании механизма оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков // Материалы КубГАУ. – Краснодар, 2005. – С. 6.

6. Косов М.Е. Проблемы управления рисками потребительского кредитования в банковском секторе экономики России // Финансы и кредит. – 2008. – № 19. – С. 17.

7. Соколов Ю.А., Амосова Н.А. Система страхования банковских рисков. – М.: Издательство Элит, 2003. – С. 121.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА ПО ПЯТИБАЛЛЬНОЙ ШКАЛЕ

© Гетман Т.А.[♣]

Главное Управление Банка России по Волгоградской области, г. Волгоград

Кредитная деятельность коммерческих банков сопряжена с риском потерь, для нейтрализации которых банки обязаны постоянно проводить оценку качества выданных кредитов и создавать резерв на случай потерь и убытков. Адекватный резерв на потери, связанные с возрастающим объемом кредитования клиентов, является не только источником возмещения потерь при материализации кредитного риска, но и показателем качества кредитного портфеля банка. Оценивать качество всего кредитного портфеля целесообразно с помощью предлагаемой пятибалльной шкалы.

Динамично развивающаяся российская экономика, продолжающаяся интеграция России в мировое экономическое сообщество обусловили адекватные преобразования в банковской сфере, прежде всего, в качестве менеджмента, комплексно охватывающем все направления в работе банков с клиентами. «Целью развития банковской системы становится рост клиентской базы (критической массы) для максимизации доходов при соблюдении установленных уровней риска, исходя из выбранных банком бизнес-направлений развития (стратегии и тактики). Менеджмент банка при этом нацелен на управление соотношением рынок / клиент, технологическим процессом, ресурсами, а также риск-менеджмент» [1].

Развитие современных хозяйствующих субъектов, осложненное финансовым кризисом, возможно при условии удовлетворения их повышен-

[♣] Экономист первой категории.

ной потребности в финансовых ресурсах, в том числе благодаря банковским кредитам. В связи с этим у банков обозначилась актуальная задача по обеспечению эффективного кредитования предприятий и граждан, т.е. управления кредитными рисками, поиску новых инструментов в работе с заемщиками. Высокое качество кредитного портфеля и улучшение ситуации с возвратностью кредитов в значительной мере возможны благодаря проведению банками продуманной кредитной политики. Отличительной особенностью кредитной политики современных российских банков является ее ориентация на удовлетворение запросов в кредитах не только крупных предприятий и организаций, но и представителей малого и среднего бизнеса, а также граждан, число которых неуклонно увеличивается. Рост реальных потребительских расходов, размера номинальной среднемесячной зарплаты на 12,8 %, реальных денежных доходов населения за 2008 год на 7,8 % [2] отражается на поведении людей: «Эти процессы формируют новую социальную базу российской банковской клиентуры. Рост благосостояния части населения, которая составляет потребительскую основу финансово-банковского сектора, приводит к тому, что «бороться» за клиента становится выгодным. Этому способствуют и развитие инфраструктуры финансово-банковской сферы, ужесточение конкуренции, удорожание банковских услуг» [3].

Особенность кредитной деятельности банков в современных условиях связана не только с преобразованиями в экономике, но и с изменениями в социальной сфере, а также психологии современного человека. «Вместе с технологическими изменениями происходит в настоящее время смена экономического мышления потребителя, что выражается в определенной склонности к риску. Все больше и больше экономических субъектов готовы к совершению сделок, приобретению финансовых продуктов, связанных с высокой степенью риска доходности» [4]. Изменение степени кредитного риска в большую сторону связано с уменьшением стоимости обеспечения и его волатильности. Банкротства не всегда связаны с «невезением» или неблагоприятной экономической ситуацией. На частоту банкротств влияет кредитоспособность заемщика, «характеристики заемщика во многом определяют уровень кредитного риска банка. Невозврат кредитов ведет к росту потерь банком и уменьшению объема ссудного капитала. Как следствие, реальный сектор недополучает необходимые ему для развития денежные средства» [5].

Следовательно, кредитный риск, как основная характеристика качества ссуд, возникает по следующим причинам:

1. на уровне отдельно выданного кредита:
   – неспособность заемщика к созданию денежного потока, необходимого для возврата ссуды и обслуживания процентного долга перед банком;

– низкая ликвидность принятого банком залога под выданный кредит;
– невыполнение обязательств третьими лицами, поручителями и гарантами, ответственными по ссуде;
– моральные и этические характеристики заемщика, уровень его ответственности;
– разногласия в законодательных документах.

2. на уровне кредитного портфеля банка:
– чрезмерная концентрация предоставленных кредитов в одном из секторов экономики;
– неуместная диверсификация кредитов по многим отраслям экономики при отсутствии у банка специалистов, знающих их особенности;
– стремительное изменение курсов валют – для кредитов, выданных в иностранной валюте;
– неудовлетворительная структура кредитного портфеля, сформированного с учетом пожеланий заемщиков, а не интересов самого банка;
– низкий уровень подготовки и квалификации специалистов, занятых в кредитных операциях банка.

Вышеперечисленные обстоятельства указывают на необходимость оценки качества как каждой ссуды или портфеля однородных ссуд, так и всего кредитного портфеля банка. В соответствии с Положением Центрального банка России от 26.03.2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» определение категории качества ссуды осуществляется с учетом финансового положения заемщика и качества обслуживания им долга.

Таблица 1

Определение категории качества ссуды

Финансовое положение заемщика	Обслуживание долга заемщиком		
	хорошее	среднее	неудовлетворительное
хорошее	Стандартные (I категория качества)	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)
среднее	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (IV категория качества)
неудовлетворительное	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (IV категория качества)	Безнадежные (V категория качества)

При определении категории кредита оценивается не только финансовое состояние заемщика, но также цели, условия кредита, возможности его возврата. Чем дольше заемщик владеет денежными средствами банка,

тем больше степень риска появления отрицательных тенденций в обслуживании клиентом его долга перед банком. При оценке качества кредитов следует учитывать источник погашения. При использовании вторичных источников (отторжение и реализация залога) следует учитывать, что это обычно влечет за собой задержку платежей, из-за чего конечная сумма платежа по долгу не соответствует ожиданиям банка относительно полного погашения обязательств заемщиком.

Правильно определив категорию отдельного кредита или портфеля однородных ссуд, банк производит соответствующее отчисление в резерв на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (РВПС) в размере от 0 % до 100 % от суммы кредита. Однако вышеназванное Положение ЦБ России не касается вопроса оценки качества всего кредитного портфеля банка, в связи с чем нами подготовлено предложение об использовании пятибалльной шкалы, с помощью которой можно установить уровень качества портфеля и принять соответствующие меры по его улучшению. В целях обеспечения единого подхода при оценке качества всего совокупного кредитного портфеля банка целесообразно применять балльную систему оценки степени его надежности. Риск невозврата (*РН*), заключенный в кредитном портфеле банка, рассчитывается по следующей формуле:

$$РН = (РВПС : КП) \times 100\ \%$$

где *РВПС* – сумма созданных резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности;

КП – сумма всего кредитного портфеля банка.

Оценку риска невозврата кредитов в баллах следует производить согласно следующей таблице соответствия расчетных величин и рейтинговых оценок качества кредитного портфеля:

Таблица 2

Оценка качества кредитного портфеля в баллах

Риск невозврата кредита *РН*	0-4 %	5-14 %	15-24 %	25-49 %	50-100 %
Оценка в баллах	5	4	3	2	1

При оценке состояния кредитного портфеля в 3 балла, т е. когда доля РВПС по отношению к кредитному портфелю составляет 15 % и более, банк получает сигнал тревоги о критическом состоянии качества кредитного портфеля, усилении кредитного риска, и необходимости срочно принять комплексные меры воздействия по предупреждению кредитных потерь. В табл. 3 приведены показатели качества кредитного портфеля выборочно взятых российских банков, рассчитанные по предлагаемой методике.

Представленные данные указывают на высокое качество кредитного портфеля: 4 % и менее указывает на отличное его качество, 5-14 % – на

хорошее. Однако резкие колебания в величине соотношения РВПС и кредитного портфеля, а также рост этого показателя на последнюю дату у ОАО АКБ «Московский Деловой Мир» могут свидетельствовать о негативном влиянии финансового кризиса, а также о пробелах в управлении кредитными рисками, например, упущениями в оценке кредитоспособности заемщиков, и образовавшимися в связи с этим трудностями с возвратом ссуд, что и обусловило создание банком дополнительных резервов. Тем не менее, проведенные расчеты указывают на эффективное управление качеством кредитного портфеля в этих банках.

Таблица 3

Соотношение РВПС и кредитного портфеля в коммерческих банках Российской Федерации, в %

Наименование банка	1.01.05	1.01.06	1.01.07	1.01.08	1.01.2009
ЗАО ГУТА-Банк (ВТБ 24)	4,3	3,5	1,5	2,0	1,2
ОАО АКБ «Московский Деловой Мир»	9,6	4,2	3,8	3,7	4,4
ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк»	1,4	2,1	1,2	1,8	0,8
ОАО «Альфа-Банк»	13,5	12,7	7,8	6,1	5,8
ОАО «Газпромбанк»	3,7	3,3	2,7	4,6	1,9
ОАО АКБ «Росбанк»	1,9	2,3	3,3	3,6	3,1
Сбербанк РФ	3,7	3,8	3,5	2,9	2,2

Источник: Рассчитано по данным годовых отчетов, предоставленных в ЦБ РФ, опубликованных на сайте ЦБ РФ ф. 101, 102 отчеты кредитных организаций.

Таким образом, оценка качества кредитного портфеля базируется на объективности и адекватности отчислений в РВПС: заниженные отчисления в резерв могут создать видимость высокого качества портфеля и финансовой устойчивости банка, что не будет отражать реального положения в кредитной деятельности банка. Поэтому оценка качества кредитного портфеля должна производиться лицом, не связанным с кредитными операциями в банке или какой-либо внешней аудиторской фирмой. Какой бы вариант ни был выбран, проверяющий инспектор должен быть опытным и независимым от деятельности кредитного отдела, т е. инспектору должна быть предоставлена полная свобода действия при анализе любого кредита и в отчете должны быть указаны все недостатки, обнаруженные им в ходе оценки качества кредитов.

Список литературы:

1.Рыкова И.Н. Рынок потребительских кредитов: российский и зарубежный опыт // Финансы и кредит. – 2007. – № 36. – С. 6.

2. Текущая макроэкономическая ситуация в России и мире // Банковское дело. – 2008. – № 11. – С. 17.

3. Капелюш А.К. Социально-демографическая структура российской банковской клиентуры // Финансы и кредит. – 2007. – № 7. – С. 10.

4. Супрунович В.М. Современные тенденции развития банковского бизнеса России // Финансы и кредит. – 2007. – № 36. – С. 25.

5. Васильева А.С. Основы управления рисками кредитования предприятий в современных условиях // Финансы и кредит. – 2008. – № 38. – С. 47.

6. Положение Центрального банка России «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» № 254-П от 26.03.2004 г.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ СХЕМ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОСОБЕННОГО ВИДА КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Гребенкина В.А.[♣]

Московский авиационный институт
(Государственный технический университет), г. Москва

Применен системный подход в выделении методов применения специализированных управленческих воздействий к структурным компонентам организации. Проанализирована полнота представленных методов в законе о банкротстве, изменение системы управления организацией при применении специфического антикризисного управления, выделены области неприменимости этапов специализированного управления к организации.

Для типового промышленного предприятия в правовом поле, возможно представление типологии кризисов и антикризисного управления через включение или невключение сформированной федеральным законом о банкротстве системы управления более выского иерархического уровня. Особенностью данной конструкции является специализированный характер воздействий представленных через изменение целеполагания, ресурсонаделения и степени использования прямого администрирования в условиях реализации специфического вида воздействий.

Общее целеполагание при включении в управление юридическим лицом более высокой управляющей системы заключается в восстановлении платежеспособности должника, выраженной в критериальном наборе показателей состояния организации и выполнения требований по просроченной задолженности [4]. Однако не во всех случаях является общей характеристикой преодоления кризисной ситуации предприятия.

♣ Аспирант кафедры «Производственный менеджмент и маркетинг».

При этом типовую систему управления производственным предприятием без включения управляющей системы более высокого уровня можно представить:

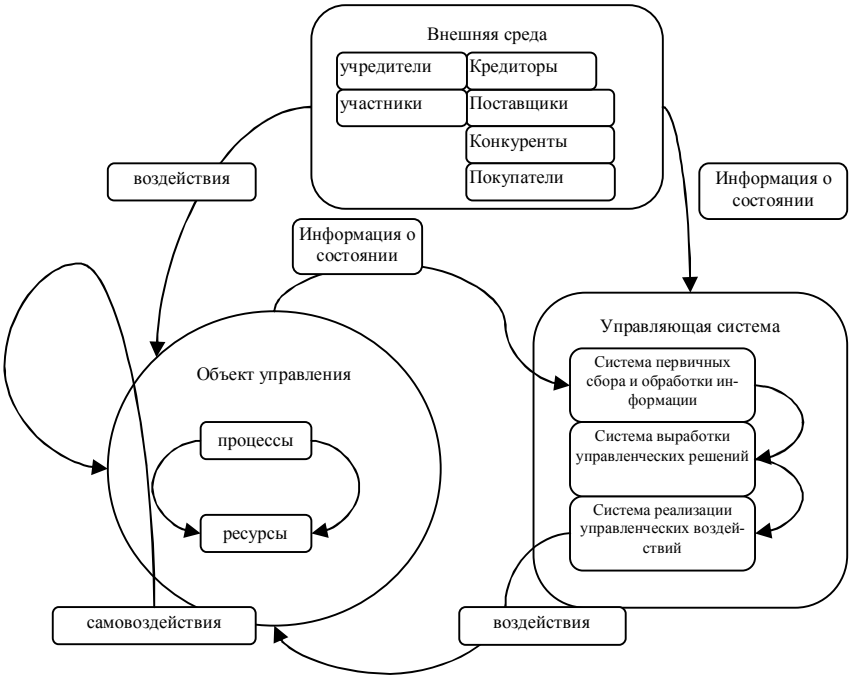

Рис.1. Общая схема представления управления типовым промышленным предприятием

Существуют основных два вида специализированного управления в условиях кризиса организации. Первый основан на специальных воздействиях подключаемой управляющей системы более высокого уровня к кризисному предприятию – судебное антикризисное управление. И второй – без включения дополнительной управляющей системы более высокого уровня. Первый вид специальных управленческих воздействий может быть признан специализированным управлением в соответствие с базовым определением в теории системного анализа (управление – это возможность наблюдать и целенаправленно воздействовать на состояние объекта управления [1]). Признаки антикризисного управления обнаруживаются вмешательством в контур системы управления организацией. Глубина или охват вмешательства в процесс управления организацией определяются этапами процедуры банкротства (досудебная санация, наблюде-

ние, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство). Рассмотрение стадии конкурсного производства нецелесообразно в силу несоответствия целей и результата конкурсного производства целям и ожидаемому результату антикризисного управления.

1. С позиций закона о банкротстве досудебная санация – это концептуальный метод управления, основанный на схеме предоставления финансовой помощи должнику со стороны собственника (учредителя) юридического лица, либо со стороны третьего лица (в обмен на финансовые или нефинансовые обязательства, либо в безвозмездной форме) для восстановления платежеспособности должника. Одной из проблемных областей является определение количественной меры введения процедуры досудебной санации, ограничиваясь общими значениями коэффициентов [2], принятие решения о назначении данного вида управления основывается на любом из концептульно возможных методов принятия решений руководителем, либо собственниками предприятия. Отсутствует широкое использование данной процедуры среди промышленных предприятий. В рамках досудебной санации возможно использовать внутрифирменное антикризисное управление и привлекать внешнюю среду организации для оказания антикризисных воздействий до вмешательства арбитражного суда с помощью механизмов банкротства в управление предприятием.

Разработано и появляется значительное количество методов антикризисного управления применимо к специализированному имущественно-производственному комплексу как объекту управления юридического лица. Одним из последних новшеств в этой области рассматривается действие государственных федеральных целевых программ на контрактной основе с целью задействования потенциально-существующих узкоспециализированных ресурсов кризисных организаций [3]. Проведение вышеперечисленных действий возможно и, по-видимому, более благоприятно до наступления стадии досудебной санации.

Если опираться на ФЗ о несостоятельности и банкротстве, основной приоритет при наступлении процедуры банкротства направлен на изменение вида особенных связей высшего органа управления организацией с юридическим лицом, а также ограничение на процесс управления имущественно-хозяйственным комплексом как объектом. При антикризисном управлении с использованием судебного вмешательства в контур управления предприятием изменяется структура управления предприятием. При этом последовательная схема осуществления управления будет иметь вид, как показано на рис. 2.

Осуществляется данный вид специализированного управления с помощью проникновения в контур управляющей системы организации (введения временного управляющего к объекту управления ФЗ № 127 от 26.10.2002).

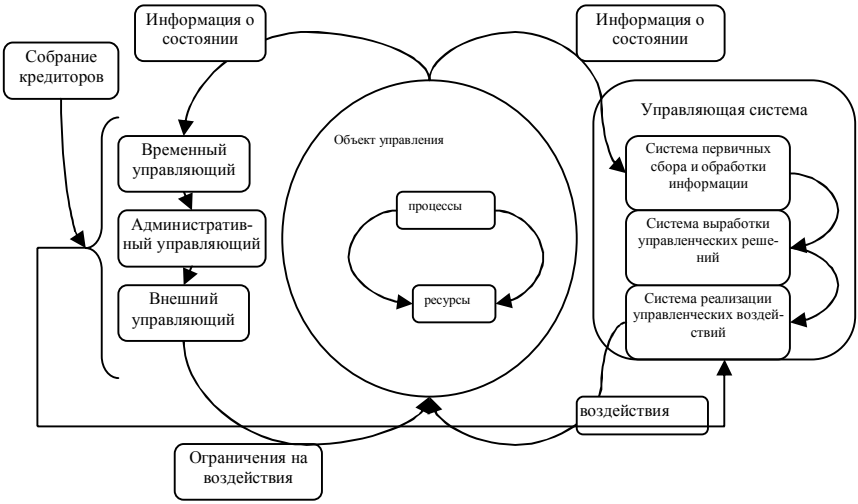

Рис. 2. Схема последовательного осуществления специализированного управления предприятием

При исследовании сущности процедур было замечено, что предпочтение отдается проведению антикризисных мероприятий, воздействующих либо на объект управления (производственно-имущественный комплекс), либо на видоизменение особенных связей учредителей и участников с юридическим лицом. Не рассматривается частичное, либо полное изменение управляющей системы предприятия как эффективный метод антикризисного управления предприятием. Несмотря на детальную проработку механизма появления управляющей системы более высокого иерархического уровня в соответствие с законом о банкротстве не предложен базовый методологический инструментарий реализации воздействий для перепроектирования неэффективной системы управления более низшего иерархического уровня. Кроме того, сформированная система правового антикризисного управления обладает признаками системы управления более высшего иерархического уровня по отношению к системе управления юридическим лицом, однако реализация воздействий данной системы происходит исключительно через частичное, а затем и полное замещение системы управления юридического лица при открытии процедуры банкротства и направлена исключительно на изменение видов связей учредителей с юридическим лицом, учредителей как лиц владеющих и распоряжающихся правами на имущество юридических лиц, и объекта управления как производственно-хозяйственный комплекс. Приведенное несоответствие спроектированной системы антикризисного управления в законе о банкротстве организаций позволяет говорить и необоснованости при-

числения методологии этапа внешнего управления к числу антикризисных для управляющей подсистемы организации. Перестроение системы управления рекомендуется до назначения этапа внешнего управления для реализации антикризисных воздействий, либо принимать меры по организации системы замещающего действия. Таким образом до стадии внешнего управления для организации существует возможность проведения комплексной системы антикризисного управления предприятием, которая включает воздействия как на объект управления. Так и на перестройку управляющей системы.

Список литературы:

1. Дмитриев О.Н. Системный анализ в управлении: научно-методическое и учебное издание. – М.: «Доброе слово», 2005.

3. Постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

4. Гребенкина В.А. Методы инновирования производства российской экономики: смешанный тип // Материалы 6-й научно-практической конференции молодых ученых и студентов «Управленческие инновации в экономике». – М.: Изд. «Доброе слово», 2010.

5. Федеральный закон «о несостоятельности (банкротстве)» ФЗ № 127 от 26.10.2002.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

© Гриневич Ю.А.[♣], Кемаев К.В.[♦]

Нижегородский государственный университет им. Л.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

Авторы предлагают использовать опыт ряда зарубежных стран (в частности Японии и Китая) в сфере регулирования инвестиционной деятельности в реальном секторе, с целью активизации инвестиционного процесса в Российской Федерации.

В последнее время в России достаточно острой стала проблема осуществления инвестиционной деятельности. В условиях высокого износа

[♣] Доцент кафедры Экономики народного хозяйства, кандидат экономических наук.
[♦] Доцент кафедры Социологии управления, к.п.н.

основных фондов и дефицита собственных инвестиционных ресурсов предприятия реального сектора вынуждены для целей выживания поддерживать работоспособность устаревших и производящих неконкурентоспособную продукцию производств. С целью перехода на инновационный путь развития государству надо активизировать инвестиционный процесс, сделав более доступными инвестиционные ресурсы.

Для активизации и более рационального ведения инвестиционной деятельности представляется целесообразным рассмотрение опыта ряда западных стран в данной сфере. Назрела и проблема выбора организационных форм реализации активной инвестиционной политики. Как показывает мировой опыт, государственное участие в инвестициях по отдельным секторам народного хозяйства наиболее предпочтительно через разработку соответствующих инвестиционных программ с государственным участием, включающим подпрограммы межотраслевого, отраслевого и регионального значения [3].

Для стран Запада с высокоразвитой рыночной экономикой, находящихся на стадии перехода от индустриального общества к информационному, характерна инвестиционная политика, осуществляемая в рамках эффективно функционирующей рыночной системы и базирующаяся на давно сложившейся и хорошо разработанной законодательной базе, регламентирующей все виды хозяйственной деятельности. В результате этого все мероприятия, осуществляемые в рамках государственной инвестиционной политики, оказываются действенными и приносят определенные результаты.

Достаточно интересным является опыт ряда азиатских государств в регулировании инвестиционной деятельности. Для Японии и Китая характерен быстрый рост инвестиций в экономику, что обусловлено пристальным вниманием и активной поддержкой со стороны государства.

Японская модель строится на активном партнерстве между государством и частными инвесторами с преимущественным использованием методов денежно-кредитной системы. После второй мировой войны важную роль в массированном кредитовании производства играло то, что государство регулировало уровни процента по всем видам вкладов. Японское правительство целенаправленно действовало в двух аспектах: с одной стороны, использовало пониженную процентную ставку, искусственно повышая при этом норму накопления и перераспределяя средства в пользу банковского сектора. По каждому виду вкладов в законодательном порядке государство устанавливало верхнюю границу процента, что позволяло банкам аккумулировать с небольшими издержками все более значительные сбережения населения. Правительство использовало их для массированного кредитования производителей, активно кредитуя конкретные отрасли под низкий процент, государство давало ориентиры для частных кредитных институтов относительно направлений промышленной поли-

тики. Немаловажным инструментом кредитно-денежной политики так же стала ставка рефинансирования, которая уже долгие годы носит четкую понижательную тенденцию, достигнув, на сегодняшний день значения 0,1 % [5]. Подобная динамика характерная и для России, однако, минимальное значение, отмеченное за последние 20 лет (динамика представлена на рис. 1) составила 7,75 %, что в десятки раз больше японского уровня, а, следовательно, в большей степени препятствует становлению доступных кредитов для реального сектора.

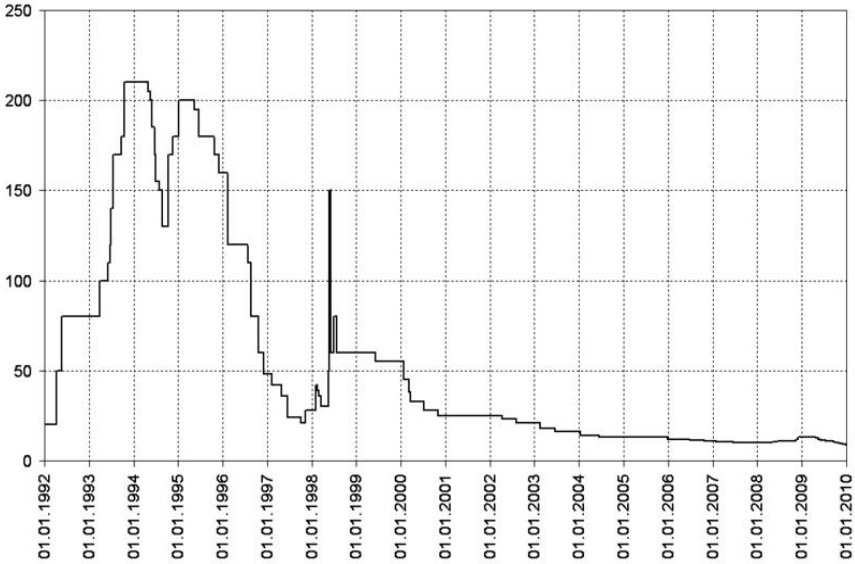

Рис. 1. Динамика ставки рефинансирования Центробанка РФ, в % за период 1992-2010

Источник: Составлено на основе данных ЦБ РФ [5].

С другой стороны правительство так регулировало кредитные ставки, что создавался дефицит ссудного капитала, это позволяло Центральному банку направлять значительные объемы средств для развития тяжелой индустрии и экспортных отраслей. Государственные кредитные институты осуществляли кредитование на льготных условиях – под низкий процент и, как правило, на длительный срок. Государственное кредитование экономики, а также часть капиталовложений осуществляются через специальную программу государственных займов и инвестиций. За более чем полувековой период действия программы объем государственных кредитов составлял от 7 до 14 % [4]. Часть средств предоставлялось в качестве кредитов и капиталовложений государственным предприятиям общена-

ционального и местного уровней, прежде всего в отраслях инфраструктуры, например, Государственная дорожная корпорация, Государственная корпорация строительства железных дорог и др. Государство выступало гарантом всех займов. Под воздействием такой политики крупнейшие из коммерческих банков также предоставляли относительно дешевые займы промышленности из средств, полученных от Центрального банка по пониженному учетному проценту.

Государство контролировало банковскую сферу и самостоятельно мобилизовало значительные сбережения населения, в дальнейшем эти средства на льготных условиях предоставлялись корпорациям в обмен на сотрудничество и неукоснительное соблюдение принятых на себя обязательств. Государство координировало инвестиции в инфраструктуру с нуждами конкретных частных фирм. Роль координатора принимали на себя организуемые государством консультативные советы. Необходимым условием реализации модели стал сильный частный сектор и сильное государство с эффективным аппаратом. Преимуществом такой модели можно назвать возможность мобилизаций существенных средств на эффективные инвестиции. Недостатком явилось значительная политизация процесса планирования инвестиций и возможное нежелательное изменение ключевых денежно-кредитных параметров, а также коррупция политических кругов.

Стимулирование инвестиционной деятельности в Китае связано с широкомасштабной поддержкой специальных инвестиционных зон и использованием налоговых льгот.

В Китае действует 5 крупных специальных экономических зон, 14 городов имеют статус «отрытых городов», для которых создана гибкая система льгот. С 1985 г. вокруг экономических зон и открытых городов создаются районы экономического развития, способствующие комплексному развитию областей [6]. Согласно действующей в Китае налоговой системе предусматривается взимать такие виды налогов: подоходный; единый торгово-промышленный; налог на автомобили и суда; налог на недвижимость; таможенные пошлины [2]. В настоящее время единый подоходный налог для государственных предприятий установлен в размере 55 %, для совместных предприятий во внутренних районах – 33 % (в том числе 3 % – местный налог), для предприятий в СЭЗ налог составляет всего лишь 15 % [1]. При этом при реинвестировании прибыли в развитие производства на срок более 5 лет, инвестору возвращается 40 % уплаченного подоходного налога. Полное или частичное освобождение от налогов на срок пять лет применяется к инвестициям в низкорентабельные отрасли, депрессивные, отдаленные районы, в случае продолжения деятельности на десять лет предоставляется скидка на сумму подоходного налога в размерах от 15 до 30 %.

Для предприятий, занимающиеся развитием инфраструктуры и сельского хозяйства общий срок льготы по подоходному налогу может дости-

гать 15 лет, при этом на первые пять лет льгота устанавливается и предусматривает нулевую ставку, а с шестого года по десятый предприятие уплачивает 50 % ставки. При финансирования предприятий промышленности, транспорта и связи сроком более 10 лет в первые два года подоходного налог не взимается, а с третьего по пятый может быть снижена до 50 %. Кроме того, на предприятиях с новейшими технологиями этот срок решением управления зоны может быть снижен до 50 % на протяжении 6-8 лет Предприятия, экспортирующие 70 % продукции, после окончания льгот платят подоходный налог в размере 10 %. Если реинвестируемая часть прибыли вложена в сельское хозяйство, строительство, инфраструктуру, высокие технологии и экспортноориентированные производства, то возврат изъятой суммы подоходного налога составляет 100 %.

В настоящее время в Российская Федерация инвестиционные процессы в реальном секторе идут достаточно вяло, поэтому представляется необходимым их активизация на основе различных методов и инструментов государственной политики, относящихся не только к стимулирования, но вмешательству в экономику (в условиях кризиса в этом назрела объективная необходимость). Так, например, создание новых специальных зон с льготным налогообложением предприятий целесообразно в моногородах, специализирующихся на отстающих производствах, модернизация которых не эффективно в современных экономических условиях. Не для кого не секрет, что в настоящее время одним из основных факторов, сдерживающих инвестиционную активность как отечественных, так и иностранных инвесторов является низкий уровень развития и привлекательности экономической инфраструктуры РФ. Преобразование этой сферы возможно на базе государственных займов и инвестиций, подобный опыт, как нами было отмечено, достаточно успешно реализован в Китае. Но не только этот опыт Китая приемлем для России, так же необходимо активнее кредитовать под низкий процент стратегически значимые для экономики страны производства (в настоящий момент наукоемкие).

Учитывая ограниченность бюджета РФ и наметившуюся тенденцию его дефицита, развитие реального сектора является важным, так как он приносит львиную долю доходной части. Прямые методы регулирования не являются единственными. Возможно пойти в японскому пути и стимулировать реальный сектор через развитие финансового. Однако, такие методы, в настоящий момент применяемые Правительством и Президентом не дают желаемых высоких результатов.

Таким образом, для достижения российской экономикой более высоких темпов развития государству необходимо приложить весьма значительные усилия и ресурсы, для их поиска и более рационального использования следует применять накопленный десятилетиями опыт зарубежных стран в сфере инвестирования и регулирования инвестиционной деятельности.

Список литературы:

1. Белякова М.Ю. Государственное регулирование инвестиционной деятельности / М.Ю. Белякова // Справочник экономиста. – 2006. – № 6. – С. 49-56.

2. Иванов С. Промышленная политика Китая: очередное достижение / С. Иванов // Экономист. – 2006. – № 1. – С. 52-58.

3. Кобрин Ю. Инновации – условие конкурентоспособности / Ю. Кобрин // Экономист. – 2004. – № 12. – С. 23-29.

4. Леонтьева Е. Япония: преодоление кризиса / Е. Леонтьева // МэиМо. – 2000. – № 8. – С.107-113.

5. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.

6. Савин В.А. Свободные экономические зоны в Китае / В.А Савин // Внешнеэкономический бюллетень. – 1999. – № 19.

ПСИХОЛОГИЯ ОТНОШЕНИЯ ИНВЕСТОРА К БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛЕ

© Гулиев Шахин Иса оглы[♣]

Азербайджанский государственный экономический университет,
Республика Азербайджан, г. Баку

The article notes that economic literature pay sufficient attention to the study of fundamental and technical analysis to achieve success in the stock exchange. The success of the stock market can be achieved not only with knowledge of economic laws, the ability to correctly analyze the commodity and stock market, but also an investor must understand the psychology of trading.

Анализ отечественного и зарубежного опыта функционирования бирж, вновь доказывает нам, что роль бирж в экономике той или иной страны, в тот или иной период, прежде всего зависит от развитости рыночных отношений, уровня государственного регулирования и функций возложенных на биржи. Чем больше экономика той или иной страны пронизывается рыночными отношениями, тем больше значение приобретает в ней биржевая торговля.

Следует отметить, что отношение любой страны к биржевой торговле определяется конкретными историческими условиями, традициями, интересами различных социальных групп, сложившейся экономической ситуацией и многими другими факторами. Например, в странах континенталь-

[♣] Аспирант кафедры «Торговля».

ной Европы биржи с самого начала находились под контролем государства, определяющего всю их деятельность. В США и Англии основополагающим принципом деятельности бирж традиционно были самоуправление и самоконтроль.

В условиях перехода к рыночной экономике в странах СНГ «биржа» стала часто употребляемым и модным словом, не сходящая с уст экономистов и простых граждан. Причина заключается в том, что биржа является достаточно прибыльным, высокооплачиваемым, но одновременно и рискованным занятием.

В экономических литературах достаточно уделяют внимание изучению фундаментального и технического анализа для достижения успеха на бирже. Успех на бирже можно достичь не только знаниями экономических законов, умением правильно анализировать товарный и фондовый рынок, но также инвестору необходимо разбираться в психологии биржевой торговли.

Мировая экономика подтвердила, что в биржевую торговлю вовлечены миллионы людей на земном шаре и многие замечательные головы были сложены в борьбе с этим «безжалостным монстром». Многие могут рассказать нам про «надежный способ» быстро заработать миллион, но следует вспомнить старую американскую шутку: на бирже можно за месяц сделаться миллионером, но только если до этого вы были миллиардером. Это не означает, что следует опасаться и не постараться заработать свой «миллион» на бирже. Уместно было бы вспомнить старую поговорку: волков бояться, в лес не ходить.

Чтобы приблизиться к понятию психологии биржевой торговли, для начало рассмотрим известный психологический тест. Предлагают простую игру на деньги: в ящике находится одинаковое число белых и черных шаров. Белый шар – выигрышный, черный – проигрышный. Принцип оплаты выигрыша – проигрыша игрок сам может выбрать. *В первом варианте* выигрыш составляет 100 долларов, а в случае проигрыша ничего не оплачивает. *Во втором варианте* при выигрыше получает 1000 долларов, но при проигрыше оплачивает 500 долларов. Обе эти игры в среднем выигрышны. Выбирая, первый вариант ничем не рискует, но выигрыш при этом мал. Если, выбрав второй вариант, рискует потерять 500 долларов, но зато может выиграть 1000 долларов. Совершенно очевидно, что средний выигрыш во втором случае в пять раз выше, чем в первом.

Результат этого теста показывает, что большинство людей выбирают первую игру. Средний человек предпочитает малую прибыль без малейшего риска. Лучше синица в руках, чем журавль в небе. Это типичная ориентация среднего человека при выборе комфортной для него версии игры.

Рассмотрим также другую ситуацию. Представьте, что зарплата работников фирмы X составляет 100 долларов в месяц. В далеко не прекрасный день объявляют, что в связи с трудностями фирма, понижает зарплату

на 20 %. Потеря 200 долларов в месяц их естественно слишком огорчит. Если же сообщат, что в связи с процветанием фирмы зарплату повышают на 20 %, конечно будут рады, но эмоции будут гораздо слабее, чем в первом случае.

На примере этих двух приведенных примеров можно создать модель психологического отношения среднего инвестора к биржевой торговле: при малейшей возможности получить гарантированную прибыль инвестор постарается ее не упустить. Если ценные бумаги хоть немного выросли в цене, то они будут проданы при первых признаках начала падения. Если же ценные бумаги упали, то скорее всего возникнет желание подождать, чтобы эти потери исчезли или, хотя бы уменьшились. Как повлияет такое поведение инвесторов на цену ценных бумаг?

Если ценные бумаги выросли из-за хорошей новости, то очень скоро они начнут падать. Это закрывают свои позиции не только трейдеры, играющие на дневных колебаниях, но и многие инвесторы, которым не терпится получить небольшую прибыль. Заработав немного прибыли, многие продадут данные ценные бумаги, что повлечет за собой понижение цены, но вскоре начнется новый рост – на этот раз более опытные инвесторы и трейдеры, понимающие психологию биржевой торговли начнут покупать.

Практика биржи показывает, что ценные бумаги часто начинают свое падение на маленьком объеме. Это объясняется тем, что инвесторы, купившие эти ценные бумаги по более высокой цене, выжидают в надежде на скорой возврат к прежнему уровню. Ведь у компании хорошие фундаментальные показатели, аналитики предсказывали ей дальнейший рост, ценные бумаги компании действительно долго и стабильно росли. Следует лишь переждать временное падение, не продавать сейчас с потерями, а в будущем получить прибыль. Но время идет. Начинают появляться сообщения, что эти ценные бумаги не так уж хороши, как казалось прежде. Аналитики уже предсказывают падение курса ценных бумаг, хотя совсем недавно их высказывания были полны оптимизма.

Маленькие прибыли и большие потери характерны не только для начинающих, но и для более опытных биржевых участников. Для успеха на бирже надо переломить себя и научиться мыслить в рамках теории вероятностей. Вовремя обрезанные маленькие потери не страшны, если планируемые прибыли в два-три раза превышают потери.

Начинающий участник не профессионал и у него нет возможности непрерывно наблюдать за динамикой цен биржевого актива, сидя за компьютером шесть часов в день. Да это и не нужно. Многие известные трейдеры говорят, что непрерывное отслеживание цен, когда в этом нет необходимости, просто вредно. Этот излишние эмоции, это потеря времени, которое можно посвятить основной работе, семье или отдыху.

Что делать, если инвестора начали преследовать неудачи? Трейд за трейдом приносят потери, и опасается проиграть все деньги, которые от-

вел для этой цели. В таком случае можно поставить условия, какие существуют для профессиональных трейдеров финансовых институтов: у каждого из них есть некоторые предельные суммы, которые они могут потерять за один трейд и за месяц. Как только этот предел достигнут, они выходят из игры до конца месяца. Можно тоже выбрать такой же вариант Например, 20 % в месяц от капитала, расположенного в начале месяца. Как только такой предел достигнут, прекратить играть и постараться проанализировать допущенные ошибки. Это время можно также посвятить изучению рынка, отдельных компаний и т.п.

Опыт показывает, что самые большие потери бывают после самых больших выигрышей. Это настолько типично, что у опытных трейдров есть два правила, которым они неукоснительно следуют в таких случаях. Первое – положить половину выигрыша в банк, инвестировать во что-то приятное или полезное. Второе правило – взять хотя бы небольшой отпуск и уехать туда, где нет компьютера, трудно купить финансовые газеты и где никто не интересуется биржевой торговлей.

Если не следовать этим правилам, то излишняя уверенность быстро делать деньги на бирже, повысит рискованность. Чрезмерное возбуждение мешает самоконтролю, и решения будут не такими обдуманными, как раньше. Рискуя большими суммами, можно быстро проиграть выигранное, а это вызывает естественное желание отыграться. Появится надежда вернуть все одним-двумя трейдерами, но трейды оказываются неудачными и можно потерять не только выигрыш, но и значительную часть инвестиционного капитала.

Обычно рекомендуется прервать торговлю на бирже после большого выигрыша. В биржевой торговле самые правильные решения бывают самыми трудными – об этом говорят все, кто добился успеха. Такие решения всегда идут в разрез с мнением большинства. Играть на девальвацию английского фунта, когда все играли в противоположную сторону, вложить огромные деньги в эту идею, которая привела к выигрышу одного миллиарда долларов за ночь, – на это способны лишь финансовые гении типа Джорджа Сороса. Гениальными были также покупка акций компании Intel, когда было объявлено о несовершенстве процессоров Pentium и продажа акции компании Microsoft в день появления в магазинах Windows-95, когда вся Америка следила за шикарным шоу, устроенным этой компанией. Продавать бурно растущие акции и покупать падающие, причем сделав правильный выбор, трудно. Но этому можно и нужно учиться.

Одним из самых простых вариантов торговать против толпы – торговать на понижение курса акций. Тут в основном можно выступать на стороне профессионалов, так как любители это почти не делают. Выбрав это путь, следует читать газеты, журналы, просматривать страницы в Интернете совсем другими глазами – иначе, чем большинство. Все ищут положительные

новости, смотрят на появление новых продуктов и услуг, подсчитывают доходы компаний. Профессионалы же следуют за трудностями, которые возникают у компаний, в чем, кстати, нет никакой аморальности. Торгуя на понижение на акциях какой-либо компании, участники никак ей не вредят – они продают ее акции тем, кто верит в ее успех. Это просто игра. Кто-то верит в неудачу этой компании, а тот, кто покупает ее акции, – верит в удачу. Более того, объективно будут даже спасать эти акции от падения до нуля: ведь рано или поздно придется закрывать позицию, а значит покупать акции, взятые в дол г. Причем покупать акции придется тогда, когда никто другой не захочет их покупать, – в период их бурного падения вниз, таким образом своей покупкой вы немного поможете остановить это падение.

Подводя итоги выше изложенных, следует отметить, что вне зависимости от того, является биржевой участник профессионалом или любителем, успех на бирже определяется пониманием экономических законов, знанием психологии рынка и железной дисциплиной. Это три кита, на которых зиждется успех биржевого участника. Законы биржи и правила торговли не так сложны. Выдающиеся профессионалы не были знаменитыми экономистами или математиками. Любой человек, имеющий небольшой свободный капитал, может добиться успехов. Главное – не делать грубых ошибок, а сделанные ошибки исправлять как можно разумнее.

Список литературы:

1. Вайн С. Опционы / Полный курс для профессианалов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007

2. Дараган В. Игра на бирже. – М.: Едиториал УРСС, 2007.

3. Дегтярева О.И., Коршунова Н.М. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: учебник для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2005.

4. Дорси В. Анатомия биржевого рынка: Методы оценки уверенности и ожиданий трейдеров и рыночных тенденций. – СПб.: Питер, 2005.

5. Ильин В.В., Титов В.В. Биржа на кончиках пальцев. – СПб.: Питер, 2006.

6. Коппел Р. Быки, медведи и миллионеры. Хроники биржевых сражений. – М.: Омега-Л, 2005.

7. Насиров Р. Внебиржевой рынок акций:разведка боем. – Баку, 2004.

8. Нидерхоффер В., Кеннер Л. Практика биржевых спекуляций. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

9. Сорос Дж. Алхимия финансов. – М.: ИНФРА, 1999.

10. Таран В.А. Играть на бирже просто?! – СПб.: Питер, 2007.

11. Тарп В.К, Бартон Д.Р. Биржевые стратегии игры без риска / Перевод с англ.; под ред. В. Ильина. – СПб.: Питер, 2006.

12. Твардовский В.В., Паришиков С.В. Секреты биржевой торговли: Торговля акциями на фондовых биржах. – М., 2004.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ АПК РЕСПУБЛИКИ ТЫВА

© Дабиев Д.Ф.[♣]
Государственное научное учреждение Тувинского НИИ сельского хозяйства Сибирского отделения Россельхозакадемии, г. Кызыл

В статье показано, что, несмотря на существенные проблемы в сельском хозяйстве Тувы существуют реальные возможности восстановления и увеличения производства перерабатывающих отраслей АПК. Для этого необходимо создание в республике крупных сельскохозяйственных комплексов, которые будут состоять из системы технологических и экономических взаимосвязанных интегрированных хозяйств, которые позволят возродить перерабатывающие отрасли сельского хозяйства республики.

Период реформ отрицательно сказался на динамике и структуре агропромышленного комплекса Тувы. Такие факторы как нарушение экономических связей между предприятиями сельского хозяйства, перерабатывающими и сбытовыми предприятиями, диспаритет цен между продукцией сельского хозяйства и промышленности, установление демпинговых цен на импортные продовольственные товары обусловили беспрецедентное сокращение продукции сельского хозяйства в 90-х годах прошлого тысячелетия. Отсутствие железной дороги, относительно небольшой грузооборот автомобильных перевозок, высокая стоимость горюче-смазочных материалов, а также быстрый износ автотранспортных средств увеличивает себестоимость, и существенно уменьшает конкурентоспособность сельскохрзяйственной продукции, которую республика могла бы вывозить как на внутренний российский рынок, так и на внешние рынки.

Отметим, что значительный урон в ходе реформ понесли хозяйства, занимающиеся растениеводством. Так, например, объем посевных площадей всех сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий в Туве в 2008 г. в сравнении с 1990 г. сократился в 14 раз и составил 20,4 тыс. гектаров. Это обстоятельство повлияло на значительном сокращении сбора урожая зерна с 59 тыс. т в 1990 г до 12,4 тыс. т в 2008 г. [1].

Значительно меньше пострадало от реформ животноводство. По данным 2009 г. поголовье овец и коз составило 926,7 тыс. голов. По данному показателю республика находится на 1 месте в Сибирском федеральном округе 5 месте в России и почти приблизилось к уровню 1990 г. [2]. Пого-

♣ Старший научный сотрудник отдела Экономического механизма хозяйствования в АПК, кандидат экономических наук.

ловье крупного рогатого скота и свиней в последние годы также продолжает увеличиваться. Тем не менее, при нынешних темпах роста потребуется еще несколько лет, чтобы поголовье скота достигло уровня 1990 г.

В ходе реформ в республике были закрыты такие основные предприятия по переработке сельхозпродукции как мукомольно-комбикормовые предприятия, Кызыльская птицефабрика, свинокомплексы и т.д. В настоящее время в республике испытывается недостаток в сельхозпродуктах собственного производства.

Вкратце рассмотрим состояние и основные проблемы предприятий по переработке сельхозпродукции в республике.

Производство мяса, мясных и колбасных изделий. В республике функционируют несколько предприятий перерабатывающих мясо, но, тем не менее, следует отметить, что ни одно предприятие не является комплексным сельхозперерабатывающим предприятием, которое бы работало по принципу единой технологической цепочки, начиная с выращивания скота, производством мясной продукции, переработкой мяса, получением готовой продукции и дальнейшей ее реализации конечному потребителю. Наиболее известными компаниями являются ООО АПК «Урянхай», ИП «Ондар», ИП «Нанаташвили», которые перерабатывают и производят мясную продукцию, включая колбасные изделия и пельмени.

Отметим, что АПК «Урянхай» доминирует на рынке мяса, мясных и колбасных изделий среди перерабатывающих предприятий Тувы. Тем не менее, продукция компании по качеству значительно уступает аналогичной продукции из Минусинска, Новосибирска и Красноярска. Это не позволяет компании значительно увеличить свои мощности, выйти со своей продукцией на продовольственные рынки крупных городов Сибирского федерального округа.

Учитывая то, что Тува непосредственно граничит с Монголией – одним из главных поставщиков мяса и мясной продукции в Россию, можно предположить, что в перспективе республика реально может стать центром переработки и торговли монгольского мяса для регионов Сибирского федерального округа. Это в свою очередь может подстегнуть развитие животноводства и в самой республике, которая в настоящее время испытывает определенные трудности. Для правильного применения приграничного фактора необходимо принятие системы мер законодательного, инфраструктурного и экономического характера в приграничных районах республики.

Производства молока и молочных продуктов. Ситуация на рынке производства молока и молочных продуктов в Туве складывается таким образом, что сегодня на рынке молочной продукции доминируют предприятия Абакана, Минусинска, Новосибирска, Красноярска, собственное производство молока и молочной продукции практически отсутствует. Как правило цены на молочную продукцию в магазинах республики в 1,5-2 раза

дороже, чем цены в соседних регионах Сибири. Производство молока и молочных продуктов осуществляют такие предприятия как ГУП «Тывамолоко» и СПК «Балгазын». Объем и ассортимент производства обеих предприятий незначителен и не покрывают потребности республики.

Птицеводство. Птицеводческая отрасль в настоящее время постепенно выходит из кризисного положения. После банкротства Кызыльской птицефабрики в конце 90-х годов промышленное производство мяса птицы и яиц в республике практически было прекращено. Но в 2009 г. по решению Правительства Тувы Кызыльская птицефабрика «Енисейская» была восстановлена. Общие инвестиции в проект составили более 150 млн. руб. В настоящее время стоимость продукции птицефабрики существенно ниже, чем у привозной конкурентной продукции. Предполагается, что птицефабрика «Енисейская» станет базой возрождения птицеводства в частном секторе [3].

Анализ тенденции развития сельского хозяйства в Туве показывает, что аграрный сектор республики в настоящее время находится в глубоком кризисном состоянии, и даже несмотря на положительный тренд объема производства сельхозпродукции в последние годы, общий структурный и системный кризис не позволяет сельхозпроизводителям выйти не только на новый более качественный уровень развития, но даже достичь дореформенного уровня прошлого века.

Эти и другие факторы сказываются на значительно низком уровне потребления продуктов питания на душу населения в республике, в том числе мяса и мясопродуктов (52 кг), молока и молочных продуктов (170 кг), яиц (83 шт.) (табл. 1). При этом потребление мяса и мясопродуктов населением республики меньше научно-обоснованной медицинской нормы в 1,6 раз, молока и молочных продуктов в 2,5 раза, яиц – 3,5 раз.

Не смотря на отрицательные моменты в развитии АПК Тувы, по нашему мнению реальные возможности восстановления и увеличения производства сельскохозяйственной продукции имеются, так как республика располагает относительно благоприятными условиями и ресурсами для развития различных отраслей сельского хозяйства.

В этой связи нами предлагается создание в республике крупных сельскохозяйственных комплексов, которые будут состоять из системы технологических и экономических взаимосвязанных интегрированных хозяйств.

Учитывая, что административные районы центрального макрорайона[1] республики располагают благоприятными природными и экономическими

[1] По уровню экономической освоенности (наличию относительно развитой инфраструктуры, транспортной системы, производительных сил и т.д.) территория республики подразделяется на 4 макрорайона: *Центральный* (включающий г. Кызыл, Улуг-Хемский, Чеди-Хольский, Тандинский, Кызылский и Пий-Хемский административные районы), *Восточный* (Тоджинский и Каа-Хемский). *Южный* (Тес-Хемский, Эрзинский и Тере-Хольский) и *Западный* (Бай-Тайгинский, Барун-Хемчикский, Дзун-Хемчикский, Чаа-Хольский, Сут-Хольский, Могун-Тайгинский и Овюрский районы).

условиями для развития товарного зернопроизводства, мясо-молочного скотоводства, птицеводства, здесь целесообразно разработка экономически обоснованных предложений по созданию крупных сельхозпредприятий, молочно-товарных ферм, цехов по переработке мяса, мукомольно-комбикормовых предприятий и т.д.

Таблица 1

Потребление продуктов питания на душу населения в Республике Тыва (по данным 2008 г. [4])

	Республика Тыва	Место, занимаемое в РФ в 2008	РФ	СФО	Научно-обоснованная медицинская норма
Потребление мяса и мясопродуктов (включая субпродукты II категории и жир-сырец)	52	67	66	65	82
Потребление молока и молочных продуктов	170	72	243	263	405
Потребление яиц, шт.	83	80	254	244	292
Потребление хлебных продуктов	132	16	120	130	115

Рассмотрим основные из них.

I. Для удовлетворения потребности в молоке и молочных продуктах целесообразна модернизация ГУП «Тывамолоко» и создание на его базе молочно-продуктового комплекса, который будет состоять из следующих взаимосвязанных хозяйств:

1. хозяйства молочного скотоводства. Основной функцией этих хозяйств будет выращивание племенного скота для производства молочной продукции;
2. кормозаготовительные хозяйства будут обеспечивать заготовку кормов. Кроме того в структуре хозяйств будут работать комбикормовые и микробиологические цеха, которые будут поставлять отходы молочной промышленности;
3. перерабатывающие хозяйства. Предполагается модернизация ГУП «Тывамолоко», которое будет производить не только цельно-молочную продукцию, но и сыры, молочно-консервные товары, сухое молоко, обрата, сыворотки, йогурты, мороженое и т.д.

II. Для удовлетворения потребности в мясе и мясопродуктов необходимо модернизация ООО АПК «Урянхай» и создание на его основе крупного мясоперерабатывающего комплекса, который будет состоять из следующих взаимосвязанных хозяйств:

1. хозяйства мясного скотоводства. Основной функцией этих хозяйств будет выращивание племенного скота для производства мяса, мясной и колбасной продукции. Они должны включать в себя средние

и крупные хозяйства по выращиванию мясных пород крупного рогатого скота, а также свинокомплексов, построенных по современным зарубежным технологиям;

2. кормозаготовительные хозяйства будут обеспечивать заготовку кормов;
3. производственное хозяйство. Предполагается дальнейшее увеличение производственных мощностей ООО АПК «Урянхай» и увеличение ассортимента продукции компании. Кроме того, большое внимание будет уделено контролю качества продукции на уровне лидеров производства.

Таким образом, предложенные меры позволят удовлетворить потребности населения республики качественными и недорогими продуктами первой необходимости. Учитывая, что в последнее время рынок мясных продуктов, колбасных изделий и молочных продуктов перенасыщен продуктами заменителями, мы уверены, что сохранение традиций производства данных продуктов из натуральных компонентов станет одним из главных конкурентных преимуществ предприятий республики. Кроме того эти меры позволят возродить утраченные отрасли сельского хозяйства республики, дадут сотни новых рабочих мест населению.

Список литературы:

1. Республика Тыва в цифрах. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Тыва. – Кызыл, 2009. – 261 с.

2. **www.tuvastat.ru**.

3. www.tuvaonline.ru/2009/05/13/5401_broilery.html.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат сб. / Росстат – М., 2009. – 990 с.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

© Ермолаев Д.Н.[♣]

Сибирская академия государственной службы, г. Новосибирск

В статье автором предложен общий подход к трактовке сущности и цели управления предпринимательскими рисками, описан порядок выделения факторов риска, выбора альтернативных вариантов управления рисками.

♣ Аспирант кафедры Финансов и кредита.

Проблема управления риском – важнейшая сторона деятельности любой фирмы во всех сферах хозяйственной жизни, повседневная задача и постоянная забота для предпринимательства. Риск – неотъемлемая составная часть бизнеса и краеугольный элемент предпринимательской деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений.

Обобщая результаты анализа литературных источников, можно сказать, что существуют различные подходы к определению сущности управления рисками в предпринимательстве. Согласно одной из точек зрения управление рисками заключается в принятии и реализации управленческих решений, которые минимизируют убытки вследствие неблагоприятного влияния случайных событий (И.Т. Балабанов, К.В. Балдин, И.А. Бланк, В.П. Буянов, А.В. Воронцовский, С.Н. Воробьев, Л.П. Гончаренко, С.А. Филин).

Согласно другой позиции процесс управления рисками базируется на целенаправленном поиске инструментов и организации работ, направленных на снижение степени риска. Иначе говоря, это искусство получения и увеличения дохода в неопределенной предпринимательской среде. С ростом степени неопределенности, что характерно для рыночной экономики, особенно в условиях ее нестабильности, управление рисками становится объективно необходимым и весьма значимым элементом управления (О.А. Кандинская, Ф.Х. Найт, В.Н. Вяткин, В.С. Ступаков).

Однако предполагается, что целесообразнее рассматривать цель управления рисками в создании условий для снижения неопределенности, в т.ч. при принятии решений в предпринимательских структурах до приемлемого уровня за счет четкого целеполагания, оценки альтернатив, контроля и действенной обратной связи с объектами риска. При этом процесс управления рисками должен носить системный характер и включать в себя как процессы, связанные с идентификацией и оценкой рисков, так и связанные с разработкой альтернатив, их оценкой, решением по выбору стратегии управления риском, последующим контролем реализации решения и оценкой его результативности и эффективности.

Конечная цель управления рисками способствует достижению целевой функции предпринимательства (в т.ч. и косвенным образом), которая заключается в обеспечении устойчивого развития предприятия при приемлемом для собственников соотношении прибыли и риска.

Процесс управления рисками, при условии верного подхода к его реализации, может способствовать увеличению стоимости компании, даже если угрозы так никогда и не станут реальностью. Анализ разных сценариев развития событий и их потенциальных последствий – ключ к раскрытию широкого спектра возможностей оптимизации процессов и средств контроля, а также расширения способности компании адаптироваться к ситуации и работать эффективно в любых условиях.

При этом в большинстве современных исследований вопрос применения комплексной системы управления рисками, а также методы измерения рисков и управления в предпринимательских структурах, не входящих в сферу управления активами на финансовых рынках, рассмотрен достаточно поверхностно [1].

Комплексность системы управления рисками помимо использования всех этапов процесса управления рисками должна заключаться и в учете конкретных целей бизнеса, специфики отрасли деятельности предпринимательской структуры, ее внешней и внутренней среды.

Управлять всеми рисками нецелесообразно и подчас невозможно. Ввиду многообразия рисков практически во всех сферах предпринимательской деятельности и их взаимосвязи одной из задач при управлении рисками становится выделение определенного, ключевого перечня рисков и их факторов, понимание причины отклонения значений этих факторов от нормы и выяснение связи между различными факторами рисков. При этом оценка корреляции между факторами рисков является важным аспектом, т.к. упущение связи между различными видами рисков может привести к тому, что при эффективном управлении одним видом риска, по другому риску будут превышены все допустимые значения.

При определении очевидного и легко трактуемого показателя, способного характеризовать уровень риска в предпринимательской структуре, уместно вспомнить Фрэнка Найта. Ведь согласно ему неопределенность как характерная черта предпринимательства выступает источником специфического дохода предпринимателя – прибыли. Прибыль – награда предпринимателя за принятие нестрахуемого риска [3].

Помимо этого важно понимать, что одним из условий устойчивого развития предприятия, по мнению многих экономистов-исследователей, является безубыточность его деятельности. Поскольку стабильное превышение доходов над расходами обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия, а эффективное их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [4].

Таким образом, прибыль является одним из наиболее важных и наглядных показателей предпринимательской деятельности. Этот показатель выражает действие всего комплекса факторов, оказывающих влияние на предпринимательскую деятельность. И все эти факторы выступают источниками риска. Поэтому можно говорить, что прибыль и ее колебания отражают уровень риска, характерный для конкретного типа предпринимательской деятельности. Планируемые в будущем действия характеризуются неопределенностью. Поэтому индикатором риска в данном случае выступает вероятность и величина отклонения от запланированного уровня показателя прибыльности [1]. Например, можно рассмотреть годовой интервал планирования прибыли и сравнить с величиной прибыли на текущий момент.

Исходя из направленности влияния, эти факторы можно объединить по группам рисков. Следует отметить, что факторы рисков могут изменяться различным образом в зависимости друг от друга. Отклонения могут иметь независимый характер, носить косвенный, т.е. опосредованный, либо противоположный характер [1]. Типичным примером для этого является ситуация, когда избыточный контроль и управление одним фактором риска в результате отражается в виде ухудшения ситуации с другими рисковыми факторами.

Системный характер управления рисками в предпринимательской структуре требует определения всего перечня рисков, присущих подобной деятельности, уточнения взаимосвязи между рисками, а также понимания влияния каждого риска на общий показатель уровня риска деятельности.

Риск может возникнуть в любой области ведения бизнеса предприятия. Поэтому важно, чтобы при выявлении факторов риска фокус анализа был расширен на все этапы создания компанией прибыли, на все стадии финансового цикла. Для визуального представления ключевых рисков либо их факторов возможно использование т.н. «спирали» (диаграммы) рисков (рис. 1).

Анализ влияния факторов риска на общий уровень риска, в данном случае на прибыльность деятельности, проводится в несколько этапов. На первом этапе оценивается влияние конкретного риска на общий уровень риска предприятия. Если для одного типа рисков выделяется несколько управляемых факторов, иначе говоря, способов влияния на общий уровень риска, то получается несколько альтернативных вариантов управления риском. И в качестве индикатора для какого-либо варианта может выступать стоимость издержек управления тем или иным фактором риска.

При этом следует учитывать, что в связи с постоянно меняющимся рыночным окружением могут иметь место факторы, результаты влияния которых еще не полностью реализовались. Иначе говоря, для данных факторов не полностью прошел интервал вырождения и окончательные последствия их воздействия станут понятными позже. Характер влияния подобных факторов представляется возможным прогнозировать на основании экспертных оценок и/или на основании имеющихся исторических данных.

На следующей стадии выделяются взаимосвязанные и/или противоположные по своему влиянию факторы, которые могут быть сгруппированы с целью оценить возможный синергетический эффект от их взаимодействия. Так, например, снижение цен на сырье позволит снизить цены для покупателей, что, в свою очередь, отразится на увеличении объема продаж. Отмеченные в примере три фактора связаны, и влияние одного фактора может усилить влияние других. В качестве примера разнонаправленных факторов риска можно упомянуть что, увеличение складских запасов сырья позволит снизить риск увеличения их цены, но в то же время потребует отвлечения из оборота большей величины денежных средств, необходимых для его приобретения и хранения.

Рис. 1. Примерный формат диаграммы рисков [2]

Достаточно наглядным и в то же время относительно простым методом оценки изменения переменных, характеризующих факторы риска, представляется сценарный метод. Он позволяет получать достаточно наглядную картину для различных вариантов осуществления деятельности, изменения внутренней или внешней среды предприятия, а также предоставляет информацию о чувствительности факторов, в т.ч. к проводимым мероприятиям, и возможных отклонениях. С помощью сценарного метода представляется возможным в целом оценить величину разброса возможных значений прибыли и тем самым уточнить степень риска, характерную для данной предпринимательской деятельности.

В дальнейшем для выбора оптимального варианта управления рисками может быть использован анализ выгод и издержек (cost benefit analyses). Сопоставляются издержки каждого из мероприятий системы управления рисками с изменением общего уровня риска. Основываясь на подобном сопоставлении, выбираются, прежде всего, наиболее дешевые и при этом результативные меры по управлению рисками.

Затем, исходя из ограничений внешней среды, ресурсных возможностей и стратегии развития предприятия происходит финальная переоценка модели управления, определение планируемых мероприятий и ответственных за их исполнение.

Следует отметить, что предлагаемый подход должен быть дополнен процессами мониторинга и контроля, в т.ч. направленными на факторы

риска. Цель подобного состоит в получении заблаговременных сигналов о нежелательных событиях и обеспечении возможности своевременного реагирования на них, а также оценке и повышении эффективности реализуемых мероприятий.

Таким образом, на основе предлагаемого подхода к управлению рисками появляется возможность объединить в единую систему показатели риска, методы оценки и управления, оценить факторы риска. Наличие связей между конкретными факторами риска и прибылью предпринимательской структуры позволяет оценить, как то или иное мероприятие отразится на общем уровне риска, а также с учетом стоимости реализации оценить эффективность конкретного мероприятия по регулированию рисков с точки зрения увеличения прибыли. Система управления рисками предпринимательской деятельности, основанная на выделении конкретных факторов рисков и оценке альтернатив управленческих решений, создает предпосылки для повышения эффективности деятельности – увеличения прибыли без увеличения уровня риска. Благодаря такому подходу представляется возможным повышение объективности и ускорение процесса принятия решения в предпринимательской структуре, что позволяет повысить качество деятельности в целом.

Список литературы:

1. Крутелевич М.В. Оптимизационный подход к организации системы риск-менеджмента в производственно-предпринимательских структурах / М.В. Крутелевич // Омский научный вестник. – 2007 – № 2 (54).

2. Исследование «Эрнст энд Янг» в области бизнес-рисков [Электронный ресурс] / Ernst & Young. – 2009. – Режим доступа: www.ey.com.

3. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль: пер. с англ. / Ф.Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 360 с.

4. Родионова Л.Н., Абдуллина Л.Р. Устойчивое развитие промышленных предприятий: термины и определения [Электронный ресурс] / Л.Н. Родионова, Л.Р. Абдуллина // Нефтегазовое дело – Режим доступа: www.ogbus.ru.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

© Закирова Д.И.[♣]

Университет «Туран», Республика Казахстан, г. Алматы

Богатство нации в информационном обществе выражается в интеллекте, идеях, информации, массовости знаний, иначе говоря, в объек-

[♣] Руководитель отдела Международного сотрудничества, старший преподаватель кафедры «Экономика».

тах накопленного интеллектуального потенциала. Возрастание роли образования и науки, усиление значений интеллектуальной деятельности внутри народного хозяйства способствуют формированию и совершенствованию человеческого потенциала общества, являясь важнейшими факторами социально-экономического прогресса.

Человеческий капитал, создаваемый системой образования, признается неотъемлемым фактором экономического роста, поэтому на всех уровнях оно получает государственную поддержку практически во всех странах.

Государственная политика в сфере образования реализует следующие цели: воспроизводство и развитие национальной культуры, воспроизводство статуса государства на мировом рынке, воспроизводство человеческого капитала в соответствии с потребностями экономики страны, удовлетворение образовательной потребности в соответствии с особенностями культуры и этапами социализации личности.

Необходимость государственной поддержки системы образования вытекает из ее способности производить не только человеческий, но и социальный капитал. Школы формируют социальные нормы и этические ценности, снижающие трансакции и иные издержки, и социальное напряжение между различными группами населения. Этот нормативный аспект образования требует прямого административного контроля.

В стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года поддержке образования уделено достаточно большое внимание. К 2020 году будет проведена кардинальная модернизация всех уровней образования – от дошкольного до высшего. Будут предоставляться возможности как для получения знаний на каждом уровне образования, так и повышения профессиональной квалификации, приобретения новых знаний и навыков на постоянной основе в течение всей жизни человека.

Государство предоставит возможности для дошкольного воспитания и обучения всем детям независимо от места проживания и доходов семьи.

В среднем образовании будет осуществлен переход на 12-летнюю модель обучения, предусматривающую всеобщее обязательное образование в течение десяти лет и профильное образование в течение двух лет. При этом содержание программ обучения будет пересмотрено таким образом, чтобы уделять больше внимания развитию компетенций, необходимых в жизни и профессии.

Подготовка квалифицированных кадров будет увязана с планами по индустриализации страны. В техническом, профессиональном и высшем образовании будет осуществлен переход к системе, соответствующей требованиям современного рынка труда, а образовательные стандарты станут формироваться на профессиональных стандартах через Национальную квалификационную систему.

В среднем, техническом, профессиональном и высшем образовании будет внедряться система электронного обучения (e-learning).

Высшим учебным заведениям будет предоставлена академическая свобода с внедрением принципов корпоративного менеджмента.

Повышение качества образовательных услуг будет сопровождаться улучшением системы финансирования образования, расширением инфраструктуры системы образования за счет введения неправительственных, некоммерческих агентств, созданием независимой национальной системы аккредитации учебных заведений по международным стандартам и независимых рейтингов, внедрением элементов корпоративного управления в учебных заведениях, включая вовлечение в этот процесс граждан, совершенствованием механизмов контроля качества образования. Благодаря значительной государственной поддержке существенно повысится престиж профессии учителя [1].

Главная цель модернизации – возрождение и развитие лучших традиций отечественного просвещения, упрочение позиций страны в ряду высокообразованных стран мира и её интеграция в мировое образовательное сообщество.

В соответствии с рекомендациями ЮНЕСКО для устойчивого развития расходы на образование должны составлять 6-7 % от ВВП. Расходы же Казахстана не превышают 4 % от ВВП.

Расходы на одного учащегося в Казахстане меньше, чем средние расходы стран 3 группы (страны с ВВП менее 10 тыс. долларов США на душу населения) таких как Китай, Турция, Россия.

Более значительная разница в расходах со странами второй группы (страны с ВВП от 10 до 20 тыс. долларов США на душу населения) – Испания, Корея, Чехия, Израиль, и странами первой группы (страны с ВВП свыше 20 тыс. долларов США на душу населения) – США, Япония, Люксембург, Австралия.

Соотношение зарплаты казахстанского учителя к ВВП на душу населения остается значительно ниже, чем в странах ОЭСР и меньше, чем в России [2].

Наука в современных условиях охватывает все сферы общественного воспроизводства. Наука в экономике знаний, в первую очередь, фундаментальная, является генератором человеческого капитала. В этой связи именно наука и НТП определяют возможности любой страны в решении социально-экономических проблем, ее конкурентоспособность на внешних рынках, а, следовательно, и место в мировой экономике. Создавая интеллектуальные новации для общества, наука производит национальный человеческий капитал.

Новые знания и информация должны быть освоены, распространены, вовлечены в хозяйственный оборот, что осуществляется через систему воспитания и образования, повышение квалификации, накоплении опыта. В этой связи широкое освоение различного рода новаций представляет собой непрерывный образовательный процесс. Воспитание и образование непосредственно производят индивидуальный человеческий капитал.

Поскольку продуктом науки является новое знание, которое может накапливаться в виде различных научных отчетов, диссертаций, патентов, технической документации и т.д., то измерение ее эффекта в каких-либо единых показателях представляется затруднительным. В то же время в связи с тем, что отдача от науки в определенной степени зависит от издержек, можно использовать косвенные показатели, такие как абсолютные масштабы затрат на науку и численность занятых в науке.

Современные модели финансирования практически во всех развитых странах мира, в том числе – в странах восьмерки – отличаются гибкостью, отзывчивостью на рыночные инициативы, использованием возможностей обучения на протяжении всей жизни. В них просматривается подход на дифференциацию стимулов по результатам учебы и образовательной деятельности. Принципиальной составляющей современных моделей является: совместное финансирование учреждений образования со стороны государства, частных организаций, семей, самих обучаемых, спонсоров, донорских и благотворительных организаций.

В разных странах финансирование в большей или меньшей мере имеет свою стратегическую направленность. Стратегия ориентации на свободный рынок сфокусирована на качестве учебы студентов и проявления ими «рвения к образованию» в соответствии с финансовыми поощрениями и собственными затратами, на обеспечении финансовыми инструментами потребностей конкретного качества в новой рабочей силе.

Стратегия поддержания рынка «общественных благ» предоставляет каждому индивиду возможности для успешного вступления в процесс обучения (равные стартовые возможности), но результаты от полученного образования должны соответствовать личным достижениям. Социально ориентированная модель финансирования основана на финансировании «равных возможностей и равных результатов» для всех.

Первые две стратегии основаны на оценке результатов финансирования, а не объемов затрат Учебные заведения в рамках таких стратегий все более приобретают черты децентрализованных автономных организаций, «производящих» образовательные услуги и действующих как предприятие.

На практике реализуются модели финансирования, сочетающие элементы всех трех направленностей, при явном доминировании первых двух.

«Наиболее рыночная» стратегия финансирования получила развитие в основном за пределами континентальной Европы: в США, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Южной Африке. Все ощутимее проявляются ее черты в Нидерландах, Испании, Швеции, Японии, Китае и некоторых странах Восточной Европы.

В соответствии с отчетом Всемирного экономического форума в 2009 году Казахстан в рейтинге глобальной конкурентоспособности по индексу «Инновационное развитие» занял 64 место (2007 год – 75, 2008 год – 62).

В частности, по индикаторам «Способность к инновациям» – 50 (2008 год – 50), «Патенты» – 85 (2008 год – 74), «Сотрудничество вузов и промышленности в исследованиях» – 77 (2008 год – 64), «Доступность ученых и инженеров» – 74 (2008 год – 83), «Качество научно-исследовательских институтов» – 80 (2008 год – 58).

Необходимо подчеркнуть, что данные результаты достигнуты при невысоком финансировании науки. С учетом частных вложений затраты на науку составляют 0,22 % от ВВП (доля бюджетного финансирования составляет 0,11 % от ВВП), тогда как в США – 2,84 %, в Финляндии – 4,0 %, России – 1,2 % соответственно.

Вместе с тем, по мнению независимых экспертов, если расходы от ВВП на научные исследования в течение 5-7 лет стабильно не превышают 1 %, может наступить необратимое разрушение научно-технического потенциала страны.

За последние годы, хотя финансирование науки увеличилось с 2006 года по 2009 год в абсолютном объеме на 20 %, доля к ВВП снизилась (2006 год – 0,15 %; 2009 год – 0,11 %).

В 2009 году финансирование науки по администраторам бюджетных программ выглядит следующим образом: Министерство образования и науки – 58 %; Министерство сельского хозяйства – 14 %; Министерство индустрии и торговли – 3 %; Министерство энергетики и минеральных ресурсов – 5 %; Министерство здравоохранения – 9 % и другие – 11 % [2].

Огромной проблемой для отечественной науки остается отсутствие инновационной системы, проще говоря, проблема производственного применения научных разработок. Промышленность Казахстана, пребывающая еще на индустриальном этапе, по свидетельству экспертов и статистики, практически не посылает импульсов науке.

Неразрывная связь науки и производства, без которой немыслимо развитие постиндустриальной информационной экономики, в нашей стране пока отсутствует Необходимо создание инновационного партнерства государства, бизнеса, науки и образования. Государство должно играть лидирующую роль в таком партнерстве, в том числе и путем бюджетного стартового финансирования базисных инноваций и формирования новых конкурентоспособных производств. Бизнес осваивает перспективные инновационные ниши, как на внутреннем, так и внешнем рынках. Наука разрабатывает долгосрочные прогнозы и представляет кластер открытий, изобретений, технологических разработок для прорывных технологий. Образование готовит кадры для реализации проектов и осуществления инновационного прорыва.

Образование – это элемент системы воспроизводства человеческого капитала как совокупности физических и умственных сил и способностей, знаний и умений, используемых для наращивания производительных сил

общества. Любые капиталовложения в сфере образования – это инвестиции в будущее человека, человеческие ресурсы, приносящие прибыль, а, следовательно, обеспечивающие его соответствие текущим и перспективным потребностям личности, региона, страны, тенденции мирового развития. Для снижения такого соответствия необходимо тесное взаимодействие научной мысли и практики образования, совершенствование структуры и принципов управления образованием на разных уровнях применительно к социальным и производственным запросам общества. При этом роль образования видится также в предопределении будущих состояний общества.

Список литературы:

1. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. Утвержден Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922.

2. Стратегический план Министерства образования и науки Республики Казахстан на 2010-2014 годы. Утвержден постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 января 2010 года № 39.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ЗЕМЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© Иванов Н.И.[♣]

Государственный университет по землеустройству, г. Москва

В статье на основе современного законодательства, а также исходя из триединой функции земли, обоснованы основные принципы и требования гармоничного землепользования, представлена система классификации земельного фонда, сделан вывод о необходимости регулирования земельных отношений посредством формирования системы планирования и организации рационального использования земель и их охраны.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации (статья 9) земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в стране как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующих территориях [1]. Организация рационального использования земель и их охраны в России – важнейший фактор развития экономики государства. От того, как решается этот вопрос, во многом зависит не только экологическая, экономическая, но и социально-политическая обстановка в стране.

Конституцией Российской Федерации территория страны определяется как совокупность территорий ее субъектов. Понятия «земля» и «терри-

♣ Доцент кафедры Землеустройства, кандидат экономических наук.

тория» есть основания рассматривать как идентичные. Слово «территория» происходит от латинского «терра» – земля, страна и означает «часть поверхности земной суши с присущими ей природными, а также созданными в результате человеческой деятельности свойствами и ресурсами. Характеризуется наличием особого вида ресурсов – протяженностью (площадью), определенным типом природного ландшафта, степенью хозяйственной освоенности, способностью выполнять роль «пространственного базиса общества» [4, с. 307].

Соотношение понятий «земля» и «территория» имеет важное научно-методическое и практическое значение. Землеустроительная, градостроительная, природоохранная деятельность затрагивают всю территорию страны и регионов, а потому отдельные ее виды могут находиться как в сопряженных, так и в конкурирующих отношениях.

Гармоничное землепользование по действующему земельному законодательству обеспечивают:

- законодательное определение многофункциональности земли и ее значения как основы жизни и деятельности человека;
- приоритет охраны земли как важнейшего компонента окружающей среды и средства производства в сельском хозяйстве и лесном хозяйстве;
- приоритет охраны жизни и здоровья человека при осуществлении деятельности по использованию и охране земель;
- единство судьбы земельных участков и прочно связанных с ними объектов;
- приоритет сохранения особо ценных земель и земель особо охраняемых территорий;
- платность использования земли;
- деление земель по целевому назначению на категории;
- разграничение государственной собственности на землю;
- сочетание интересов общества и законных интересов граждан.

Особая роль земли в общественном производстве подтверждается положениями Земельного кодекса Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ, согласно которому регулирование отношений по использованию и охране земли осуществляется исходя из представлений о земле, как о *природном объекте*, охраняемом в качестве важнейшей составной части природы; *главном средстве производстве* в сельском и лесном хозяйстве; и, одновременно, как *о недвижимом имуществе*, об объекте права собственности и иных прав на землю [2].

Как природный ресурс земля выступает в качестве важнейшей части окружающей природной среды, характеризующейся пространством, рельефом, почвенным покровом, недрами, водами и т.д. При этом земля является в первую очередь социально-эколого-экономической категорией, обес-

печивающей выполнение экологической и ресурсной функций, формирующих условия жизнедеятельности общества и конкретного человека.

Очевидно, что земля – необходимое материальное условие всякого производства. В обрабатывающей промышленности она функционирует лишь как пространственный операционный базис. При этом занимать плодородные земли под предприятия обрабатывающей промышленности невыгодно; для них лучше отводить малопродуктивные угодья. Вместе с тем здесь важное значение имеют пространственные свойства земли (удаленность от места производства сырья и реализации готовой продукции, близость к местам проживания работников и их семей).

В сельском хозяйстве процесс производства во многом определяется почвенным плодородием, технологиями возделывания сельскохозяйственных культур. В этой отрасли земля выступает и как предмет труда, и как средство производства.

Как элемент рыночных отношений земля выступает в форме объектов недвижимости; субъекты земельных отношений могут иметь на нее право собственности и другие вещные права. Их оценивают через систему специальных стоимостных характеристик (земельный налог, арендная плата, нормативная, рыночная цена и др.). В отличие от любой иной недвижимости (зданий, сооружений и др.) земля не может быть снесена или перенесена [3].

Оценивая землю как объект социально-экономических и, прежде всего земельных отношений, следует учитывать, что она выступает в трех основных качествах: земля как объект недвижимого имущества, как товар и как объект хозяйственной деятельности.

В России под земельным участком понимается часть поверхности земли, границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке уполномоченным государственным органом, а также все, что находится над и под поверхностью земельного участка, если иное не предусмотрено Федеральным законом о недрах, об использовании воздушного пространства и другими федеральными законами.

Во всех случаях земельный участок как объект недвижимого имущества должен иметь:

- собственника (владельца, пользователя);
- четко определенные границы, местоположение, площадь;
- регистрацию в реестре недвижимого имущества (земли);
- оговоренные законом и зарегистрированные условия землепользования.

Соблюдение слаженного взаимодействия вышеуказанных функций земли обеспечивает рациональное использование земли – ее использование, отвечающее совокупным интересам общества, обеспечивающее наиболее целесообразное и экономически выгодное использование полезных свойств в процессе производства, оптимальное взаимодействие с окружающей средой.

Высший уровень классификации
Административно-территориальные образования

Средний уровень классификации
Категории земельного фонда

Низший уровень классификации

Угодья	Разрешенное использование земель	Субъекты права, использующие землю	Форма собственности и прав на землю	Качественное и экологическое состояние земель
– пашня – многолет. насаждения – сенокосы – пастбища – лесные земли – древесно-кустарн. растит. – под дорогами – земли застройки – под водой – нарушенные земли – болота – прочие земли	1. для земель с.-х. назначения 2. для земель населенных пунктов 3. для земель промышленности и др. спецназн. 4. для земель особо охран. тер-рий и объектов 5. для земель лесного фонда 6. для земель водного фонда	– хозяйствен. товарищества и общества; – производственные кооперативы; – гос. и мун. унитарн. с-х предприятия; – КФХ, ЛПХ, граждане; – прочие с-х предприятия и учреждения; – гос. и мун. администр., образоват., промышлен., ком-складс. учреждения; – промышленные орг-ции; – эксплуатирующие организации объектов энергетики, транспорта и др.; – учреждения обороны и безопасности; – государ. природные заповедники; – памятники природы, национ. парки; – государствен. природные заказники; – учреждения лесного хозяйства; – учреждения водного хозяйства.	– государст. собс-ть; – частная; – постоянное бессрочное пользование; – пожизненное наследуемое владение; – ограничен. пользование (сервитут); – аренда; – безвозмездное срочное пользование	– уровень плодородия почв пашни; – обеспеченность почв пашни микроэлементами; – избыточно увлажненные земли; – мелиорируемые земли; – каменистые земли; – эродированные земли; – культуртехническое состояние земель; – деградированные земли; – нарушенные земли; – загрязненные и захламленные земли.

Рис. 1. Классификация земельного фонда административно-территориального образования для целей планирования использования земель

Использование земель в России осуществляется в рамках определенной структурной организации – деления земель по административно-территориальной принадлежности, категориям земель, видам угодий, форме собственности и прав на землю, субъектам права, использующим землю, качественному и экологическому состоянию земель.

Для целей планирования использования земель административно-территориальных образований применяется следующая система классификации земельного фонда (рис. 1).

Высший уровень включает сведения о границах и размещении административно-территориальных образований.

Категории земель, установленные действующим Земельным кодексом РФ, относятся к среднему уровню земельной классификации. Их площадь и соотношение зависят от природных предпосылок местности и хозяйственного уклада, пригодности земель для многообразных видов производственной и общественной деятельности.

Оптимальное, обоснованное и согласованное в рамках землеустроительной, градостроительной и природоохранной деятельности соотношение категорий земель создаст условия для обеспечения всех отраслей экономики достаточной по площади и качеству земельно-ресурсной базой, рационального расселения, расширения рекреационного потенциала, сохранения исторического и культурного населения.

Далее каждый земельный участок рассматривается с позиций принадлежности к различным видам земельных угодий, разрешенного использования земель, формам собственности и прав на землю, качественного и экологического состояния. Применительно к нему устанавливается конкретный правовой режим путем применения совокупности правил его использования.

Рассмотрение проблемы землепользования в различных аспектах позволило придти к выводу, что в соответствии с социально-экономическими принципами государственного устройства, использование земли по своей сущности представляет собой процесс, при котором в рамках земельных отношений общество в целом и его члены, так или иначе, используют землю в качестве объекта природы, главного средства производства и объекта недвижимого имущества, при этом каждый земельный участок должен иметь определенную категорию, разрешенное использование, хозяйственную принадлежность, форму собственности и т.д.

Такое понимание сущности использования земли позволяет сделать вывод, что ни одно государство при любых экономических условиях не может нормально функционировать как социально-экономическая система без регулирования земельных отношений и без планирования и организации рационального использования земель и их охраны.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст – М.: Маркетинг, 2001. – 39 с.

2. Земельный кодекс Российской Федерации [Текст]: офиц. текст: [принят Гос. Думой 28 сент 2001 г.]. – М.: Экзамен, 2008. – 96 с.

3. Волков С.Н. Землеустройство [Текст]: учеб. пособ. / С.Н. Волков. – М.: Колос, 2001. – Т. 1. Теоретические основы землеустройства, 2001. – 720 с.

4. Географический энциклопедический словарь. Понятия и термины. – М.: Сов. энциклопедия, 1988. – 432 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ

© Киясова С.Д.[♣]

Адыгейский государственный университет (филиал), аул Кошехабль

В статье рассматриваются теоретические аспекты государственного регулирования аграрного сектора экономики. Дана объективная оценка потенциала АПК Республики Адыгея. Выявлены проблемы, с которыми сталкиваются сельхозтоваропроизводители.

Минсельхозом России совместно с другими министерствами и ведомствами, органами исполнительной власти субъектов Федерации осуществлены достаточно масштабные меры по стабилизации агропромышленного производства. Основные функции по планированию и прогнозированию эффективной работы АПК должны быть возложены на регионы. Такая работа уже проводится и дает положительные результаты.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям предоставлены существенные льготы в налогообложении; установлены льготные тарифы на электроэнергию, используемую на производственные нужды. Осуществляются процессы реструктуризации и углубления специализации в агропромышленном комплексе, диктуемые конъюнктурным спросом на продовольственном рынке. Сельхозтоваропроизводители все лучше адаптируются к рыночным условиям хозяйствования.

Совместно с зарубежными фирмами создаются современные производства, все большее развитие получают кооперация и агропромышленная интеграция сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, обслуживающих отраслей, торговых и банковских организаций. Развиваются интегрированные структуры на базе птицефабрик, животноводческих комплексов и зерновых хозяйств. Организуются совместные коммер-

[♣] Доцент кафедры Экономических и математических наук, кандидат экономических наук.

ческие структуры (предприятия сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности) в виде продуктовых холдингов.

Одним из направлений государственной поддержки аграрного сектора является лизинг. Однако в связи с большой задолженностью хозяйств за поставленную ранее технику формирование федерального лизингового фонда осложнилось. В целях совершенствования лизинговой деятельности в АПК предусмотрено усилить роль государства в обеспечении эффективного использования средств бюджета.

Государственная поддержка и защита отечественных сельхозтоваропроизводителей определяют необходимость регулирования ставок ввозных таможенных пошлин, установления продовольственных квот.

Если давать объективную оценку потенциалу АПК Республики Адыгея, то следует отметить, что он в достаточной мере высокий, несмотря на угрозы и слабости, которые могут потенциально тормозить развитие сельского хозяйства в республике. Однако АПК современной Адыгеи не достигает уровня аграрного сектора советского периода. В советское время в каждом районе Адыгейской автономной области были сельскохозяйственные перерабатывающие заводы, трудовые ресурсы специалисты АПК в достаточном количестве. А главное была эффективная интеграция районных хозяйств, и не было проблем с землей сельскохозяйственного назначения. Кроме того, выделялись средства на социальное развитие села.

Развитие сельского хозяйства в Республике Адыгея рассматривается руководством республики как приоритетное направление социально-экономического развития региона. В настоящее время в Адыгее реализуются такие федеральные целевые программы (ФЦП), как:

- ФЦП «Юг России (2008-2012 годы)»;
- ФЦП «Социальное развитие села до 2012 года»;
- ФЦП «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006-2010 годы».

В целях реализации Федерального закона «О развитии сельского хозяйства», в Адыгее действует Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Целями Государственной программы являются:

- устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения;
- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также на основе ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства;

– сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

В 2009 году руководство Адыгеи направило 311,3 млн. рублей на поддержку агропромышленного комплекса региона для субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам сельхозтоваропроизводителям.

По данным Министерства сельского хозяйства республики, на государственную поддержку сельскохозяйственным товаропроизводителям, предприятиям и организациям АПК республики Адыгея из федерального бюджета в текущем году выделены средства в сумме 230,4 млн. рублей. Средства направлены на поддержку племенного животноводства, элитного семеноводства, производства конопли, закладки и ухода за многолетними насаждениями, компенсации части затрат на приобретение средств химизации, компенсации части затрат по уплате процентов за полученные кредиты, на комбикорма, на социальное развитие села. Кроме того, в текущем году направлено 94,9 млн. рублей средств республиканского бюджета на поддержку агропромышленного комплекса. В целях стимулирования развития перерабатывающей отрасли предусмотрена государственная поддержка организаций агропромышленного комплекса в виде субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам, направленным на закупку сырья для первичной и промышленной переработки.

Из-за следствий мирового финансового кризиса в республике наблюдается:

– снижение доступности кредитных ресурсов,
– увеличение процентных ставок по кредитам.

Это не может не оказать влияние на работу сельскохозяйственных предприятий республики, так как они активно используют кредитование в своей деятельности. Во избежание застоя, Правительство Российской Федерации предпринимает меры для обеспечения кредитования сельского хозяйства необходимыми финансовыми средствами.

Федеральная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы и аналогичная республиканская программа позволяют сельхозпредприятиям получать возмещение основной части процентной ставки по их кредитам за счет федеральных и республиканских бюджетных средств.

В целом, если анализировать государственную политику в области сельского хозяйства, Адыгеей выполнены в части развития агропромышленного комплекса все целевые показатели, сформулированные Министерством сельского хозяйства РФ в рамках Госпрограммы:

– производство зерна сохранено на уровне показателей 2008 года;
– производство продукции животноводства увеличено: мяса – на 17,8 процентов, молока – на 0,9, яиц – на 16,6 процентов.

На сегодняшний день, несмотря на Государственную программу развития сельского хозяйства, ряд Федеральных целевых программ и сущест-

венную государственную поддержку сельхозтоваропроизводителей, не все проблемы села в Адыгее решены.

Во-первых, сельхозтоваропроизводитель остается незащищенным от диспаритета цен и нестабильности рынка продовольствия.

Во-вторых, в республике идет отток молодого сельского населения в города и сельскохозяйственные специальности не популярны среди сельской молодежи.

В-третьих, не все районы Адыгеи имеют газо- и водоснабжение, что осложняет там сельскохозяйственное производство.

В-четвертых, отсутствует эффективная защита земельных прав сельхозпроизводителей.

В-пятых, наблюдается сокращение земель категории сельскохозяйственного назначения, а также уменьшение площади сельскохозяйственных угодий, участвующих в сельскохозяйственном обороте за счет прекращения деятельности сельскохозяйственных организаций, перевода освободившихся земель в фонд перераспределения, перевода продуктивных земель в категорию земли промышленности и иного специального назначения или в категорию населенных пунктов.

В современных условиях развитие сельского хозяйства в республике, как и в России в целом, не возможно без создания крестьянских (фермерских) хозяйств и малых сельхозпредприятий. Но для полноценного и эффективного функционирования фермерства необходимо кооперирование сельскохозяйственного производства на договорной или партнерской основе. Это связано с тем, что крестьянские (фермерские) хозяйства в ходе своей деятельности сталкиваются с рядом проблем, а именно:

- не сформирована до конца правовая основа для развития фермерства и сельскохозяйственного производства и кооперации;
- отсутствие значительных материальных активов, которые можно было бы использовать в качестве залога, гарантирующего возврат кредитов;
- не развита сельская инфраструктура, и не достаточна материально-техническая база, трудности с приобретением технологий аграрного производства;
- отсутствие каналов получения рыночной информации, консультационных услуг правового, экономического, технологического характера;
- недостаток профессиональных трудовых ресурсов и возможностей повышения их квалификации;
- не налажена эффективная система сбыта сельскохозяйственной продукции фермеров;
- недостаток мощностей для хранения сельскохозяйственной продукции, её предпродажной подготовки, доработки, переработки и фасовки, как следствие: реализация по сильно заниженной цене.

Для решения этих проблем фермерским хозяйствам и малым сельскохозяйственным предприятиям следует кооперироваться, что позволит значительно увеличить материальные, технические и финансовые средства, оказывать взаимное содействие друг другу, увеличить объемы производства в тех или иных направлениях АПК, а также оказывать друг другу консультационные услуги, обмениваться опытом на безвозмездной основе и представлять общие интересы в органах государственной и муниципальной власти.

Список литературы:

1. Ремезков А. Государственное регулирование аграрного сектора экономики // Аграрная политика: проблемы и решения. Журнал АПК: экономика, управление. – 2006.

2. Земельный вопрос Республики Адыгея [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.khashiraa.ru.

3. Буздалов И. Крупные и мелкие хозяйства агробизнеса // Аграрная политика: проблемы и решения. Журнал АПК: экономика, управление. – 2006.

СТАНОВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

© Леськова Е.Н.[♣], Черная И.П.[♦]

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, г. Владивосток

Рассматривается теоретическая концепция механизма государственно-частного партнерства, исследуются вопросы консолидации усилий власти и бизнеса для его реализации в России – как метода стабилизации национальной экономики. Раскрываются ряд проблем в становлении государственно-частного партнерства и возможные пути их решения.

14 декабря 2009 года, на совещании Правительства Российской Федерации: «Государственно-частное партнерство – основа посткризисного развития регионов», премьер-министр В.В. Путин отметил: «Государственно-частное партнерство – эффективный способ решения задач развития национально экономики. Такие инструменты сформированы и работают во многих странах мира. Россия не должна быть исключением. Ис-

[♣] Аспирант кафедры Менеджмента.

[♦] Проректор по учебной работе, заведующий кафедрой Менеджмента, доктор экономических наук, доцент.

пользование государственно-частного партнерства позволяет увязать в единое целое ресурсы и возможности государства, регионов, бизнеса, снизить риски участников проекта, распределить их зоны ответственности, согласовать интересы» [1].

В выступлении Премьер-министра отмечается сложность и амбициозность выбранного пути развития экономики страны, а также делается акцент на необходимость консолидации усилий государства, бизнеса и общества для его реализации. В ходе процесса своей институционализации это взаимодействие стало носить характер партнерства государства и частных предпринимателей.

Государственно-частное партнерство – это совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Развернутое определение механизма государственно-частного партнерства предлагает В.Г. Варнавский. Он считает, что в современном понимании государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности [2].

В экономической трактовке государственно-частное партнерство сравнивается с косвенной приватизацией. Речь идет о перераспределении полномочий между государством и бизнесом в стратегических отраслях, которые не могут быть приватизированы, но для которых у государства отсутствуют средства на развитие. К таким отраслям относятся жилищно-коммунальное хозяйство, социальная сфера, транспорт, благоустройство населенных пунктов, объекты культурного наследия. Важными условиями эффективности государственно-частного партнерства при этом являются степень участия бизнеса в реализуемом проекте и сохранение за государством существенной степени хозяйственной активности и некоторых правомочий собственности. В противном случае реализация механизмов партнерства государства и бизнеса может привести к частичной или полной приватизации бизнесом объектов партнерства.

Применение механизма государственно-частного партнерства нацелено на обеспечение возможности осуществления общественно значимых проектов в наиболее короткие сроки, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования. Данный механизм предоставляет возможность сконцентрировать внимание государственных органов на наиболее свойственных им административных функциях и сократить государственные риски за счет распределения их между частным партнером и властью.

В современной экономике, в силу разных причин, на долю государственной собственности приходится значительная часть производственного капитала страны. Актуальной остается задача повышения эффективности его использования. Одним из действенных современных способом повы-

шения эффективности использования государственной собственности служит установление партнерских отношений государства и частного сектора. Развитие механизмов и форм таких партнерских отношений не предполагает передачу частным компаниям прав собственности в полном объеме. Вместе с тем переход государства к партнерским отношениям с частным бизнесом, затрагивающим государственную собственность, означает частичную передачу государством некоторых, определенных законодательством и договором прав на эту собственность. В экономической науке это явление получило название «расщепление прав собственности». Содержание партнерских отношений частного бизнеса и государства реализуется в форме концессий, лизинга, совместных предприятий, договорной системы, кооперации, соглашений о разделе продукции.

Прежде всего, государственно-частное партнерство представляет собой реальную альтернативу методам бюджетного финансирования. Хозяйственное партнерство государства и бизнеса позволяет привлечь в государственный сектор экономики дополнительные ресурсы. В такой системе отношений происходит объединение ресурсов и потенциалов двух хозяйствующих субъектов: с одной стороны государства – в форме его собственности, с другой – бизнеса – в виде применения современных, частнопредпринимательских методов хозяйствования, менеджмента, а также привлечения инвестиций и внедрения инноваций. В результате удается повысить эффективность использования государственной собственности [3].

Главным положительным моментом реализации механизма государственно-частного партнерства для бизнеса является компенсация затрат и разделение рисков, что достигается посредством использования разнообразных публичных прерогатив в виде инструментов бюджета, публичной собственности, законодательных установлений.

Отношение к партнерству государства и предпринимательских структур неоднозначно. Позитивные аспекты партнерства власти и бизнеса омрачает ряд негативных факторов, которые могут стать препятствием поступательной реализации стратегических ориентиров развития государства. Ряд ученых высказывают мнение, что в этом инструменте кооперации заключается ключ к экономическому прорыву, другие высказывают опасение по поводу того, что правовая недоработанность данного процесса может привести к очередному растрачиванию бюджетных средств при помощи коммерческих структур [4].

В социально-политическом аспекте выражается обеспокоенность тем, что результаты государственно-частного партнерства могут стать очередной вехой «перераспределения» государственных предприятий, а это, в свою очередь, приведет к резкому повышению оплаты за социальные услуги для населения. Варнавский В.Г. отмечает: «В развитых странах с их мощной институциональной базой партнерских отношений государственно-частное партнерство часто используется для реализации преимущественно частного

интереса. Подобные негативные проявления и искажения сути партнерских отношений приводят к появлению деформаций в экономической политике, нарушению условий конкуренции, росту недоверия к самому феномену партнерских отношений между государством и частным сектором. На практике эти явления часто принимают форму коррупции. В результате определенное, а подчас и большое число проектов приходится прекращать досрочно или существенно пересматривать положения уже заключенных контрактов».

В свою очередь, предпринимательские единицы опасаются усиления роли государства и его вторжения в сферу свободы конкуренции и перераспределения ресурсов. В этой связи часто высказываются мнения о том, что государство, овладев капиталом и новыми технологиями, используя административный ресурс, может стать довлеющим звеном в механизме взаимодействия. Кроме того, государство может увеличить ставки налоговых платежей и пошлин, что, соответственно, отразится на интересах предпринимательства.

Подобное понимание экономической сути государственно-частного партнерства позволяет говорить о политико-правовом дуализме государственно-частного партнерства, который проявляется в необходимости достижения баланса политической и правовой составляющей для достижения целей, поставленных перед государственно-частным партнерством. Между тем дисбаланс интересов власти и бизнеса способен стать реальным препятствием на пути стратегического развития страны [5].

Мы считаем, первым шагом в решении данной дилеммы должно стать объявление принципа государственно-частного партнерства на политическом уровне. Это имеет важнейшее политическое, экономическое и даже психологическое значение. Государство на самом высшем уровне должно признать, во-первых, что оно готово к сотрудничеству в форме партнерства. Во-вторых, оно признает партнерство эффективной экономической формой, снимая тем самым все споры между различными экономическими школами и признавая правоту выбранной парадигмы. В-третьих, государство должно четко определить сферы государственно-частного партнерства и цели, которые оно преследует в рамках реализации этих проектов. Последнее, но не менее важное: закрепить вышеперечисленные положения на нормативно-правовом, или даже законодательном уровнях (в форме конкретных целей и принципов).

Далее требуется создание обширной законодательной базы государственно-частного партнерства на федеральном уровне. Эта база закладывает правовые основы партнерства, особенно правовой статус бизнеса в этом альянсе.

Следующим шагом должно стать соответствующее выстраивание административного аппарата, готового реализовать государственные цели в условиях партнерства с бизнесом. Таким образом, достигается согласование интересов государства и бизнеса на макроуровне.

Для достижения баланса интересов в рамках конкретного проекта универсальной формой будет являться договор. Договоры различных форм (концессионные, арендные, подрядные) должны выстраиваться на основе

четко описанных законодательных положений. Заключение такого договора дает бизнесу законодательно определенный статус, а, следовательно – судебную защиту.

В России имеется масштабный потенциал для развития форм государственно-частного партнерства, однако для его практической реализации необходимо решение ряда принципиальных вопросов. Таким образом, не остается сомнений, что грамотно продуманная политика государства способна создать необходимую экономическую среду для развития взаимовыгодных отношений власти и бизнеса, для смешанных инвестиций частного и государственного капитала. Государство, не подавляя рыночных тенденций, способно выступить в качестве сильного института, заботящегося о развитии жизнеобеспечивающих сфер экономики и социальной среды.

Список литературы:

1. Путин В.В. Выступление на совещании Правительства Российской Федерации: «Государственно-частное партнерство – основа посткризисного развития регионов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.premier.gov.ru/visits/ru/6131/events/5002.

2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, В.А. Королев. – М.: Изд. дом. Гос. Ун-та – Высшей школы экономики, 2010.

3. Силиверстов С.Н. Государственно-частное партнерство в инновационных системах. – М.: Издательство ЛКИ, 2008.

4. Михеев О.Л. Финансовые и правовые проблемы частно-государственного партерства. – М.: Анкил, 2008.

5. Максимов В.В. Государственно-частное партнерство. – М.: Альпина Паблишерз, 2010.

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ТРАКТОВКУ ТЕРМИНА «ОРГАНИЗАЦИЯ»

© Никитинская Е.Б.♣, Шерихова И.Е.♦

Нижегородский коммерческий институт, г. Нижний Новгород

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся трактовки термина «организация» и связанного с ним понятийного аппарата. Авторы анализируют использование данного термина в трех основных аспектах: с точки зрения процесса, системы и состояния. В статье показана актуальность и распространенность использования понятия «организация» применительно к современным экономическим условиям.

♣ Преподаватель кафедры Прикладной информатики.

♦ Старший преподаватель кафедры Прикладной информатики.

В современном обществе слово «организация» приобретает все большую актуальность. Оно довольно часто применяется в совершенно различных направлениях экономической деятельности, например, наиболее употребляемыми являются такие понятия, как «коммерческая организация», «организация деятельности», «организация предприятия», «организация планирования», «организация управления», «международная организация» и т.д. Прежде всего, это объясняется омонимичностью термина «организация», т.е. употреблением в нескольких значениях:

– организация как процесс;
– организация как система;
– организация как состояние.

Организация как процесс представляет собой «проявление общественной деятельности, возникшей на основе общественного разделения труда» [1, с. 51]. Организацию в этом случае рассматривают как функцию по согласованию, координации, регулированию действий людей, объединенных для выполнения определенной задачи или достижения некой общей цели. В качестве такой цели может выступать улучшение состояния существующей системы в соответствии с изменяющимися условиями или создание новой системы.

Таким образом, организация представляет собой вид целенаправленной деятельности человека, обеспечивающей эффективное решение любой стоящей перед ним задачи, т.е. все, что осуществляется человеком, организуется им самим или другими субъектами в отношении него. В этом смысле организация представляет собой «определенным образом планируемый и осуществляемый человеком целенаправленный интеллектуально-материальный процесс установления соотношений, связей, зависимостей, построения форм и процедур» [2, с. 19].

В то же время само понятие «организация» может рассматриваться в качестве системы, для которой характерны целостность и делимость. В этом аспекте, на наш взгляд, интерес представляет трактовка термина «система», предложенная ученым А.И. Бергом, – «то, что нам нужно знать об объекте, чтобы решить какую-то конкретную задачу исследования, планирования и управления» [3, с. 44].

Система включает множество составляющих элементов, в связи с чем ее подразделяют на подсистемы, представляющие собой самостоятельные внутри системы области.

При этом одно и то же множество взаимосвязанных элементов представляет разные системы в зависимости от цели и субъекта или объекта, по отношению к которым оно рассматривается.

Основными признаками организации как системы являются:

– множество составляющих подсистем;
– наличие связей между подсистемами и составляющими их элементами;

– наличие единой главной цели для всех подсистем;
– целостность подсистем;
– иерархичность системы;
– относительная самостоятельность подсистем;
– наличие управленческой составляющей системы.

Любое предприятие представляет собой динамическую систему с входами и выходами. Внешние входы и выходы обеспечивают связь с внешней средой, а внутри организации осуществляется обмен информацией между элементами системы (структурными подразделениями предприятия, группами сотрудников и отдельными работниками) для достижения поставленных целей. Виды элементов и связей могут быть самые разные, в простых системах это должностные единицы и административные иерархические связи, в сложных корпоративных системах – структурные единицы, предприятия, подразделения и структурные связи между ними.

В качестве важного замечания стоит отметить, что цели организации и цели составляющих ее элементов не должны противоречить друг другу и, как отмечает Д. Макгрегор, необходимо добиваться сближения этих целей, т.е. «при достижении организацией целей необходимо позволять членам организации реализовывать свои цели» [4, с. 25].

В советский период времени организация с точки зрения системного подхода рассматривалась как социально-экономическое образование, представляющее собой единую организационную структуру, состоящую из множества взаимосвязанных элементов, функционирующую для достижения определенной цели, стремящуюся сохранить свою целостность и упрочить внутренние связи. По мере развития экономических отношений в научных работах все большее внимание стало уделяться выявлению и определению неразрывных связей организации с внешней средой, т.е. совокупностью переменных, находящихся за границами организации и не находящиеся под прямым воздействием руководства. В современном понимании внешняя среда любой организации включает широкий спектр факторов прямого и косвенного воздействия. При этом значение факторов внешнего окружения для организации постоянно повышается по мере развития системы общественных связей и отношений.

В результате организация стала рассматриваться как открытая система, обладающая рядом отличительных черт [3]:

– компоненты;
– связи;
– структура;
– взаимодействие;
– процесс;
– холизм;
– идентификация;

– окружение;
– концепция.

Рассмотрение организации как состояния возможно только применительно к системе. Под организацией с этой точки зрения понимают «организованность», т.е. упорядоченность, согласованность взаимодействия частей (элементов и подсистем) системы. Употребление термина «организация» как состояния направлено на определение внутренней структуры, функционального разделения, распределения и взаимодействия составляющих данной системы. Таким образом, значения организации «как системы» и «как состояния» имеют место быть только во взаимодействии друг с другом.

Помимо рассмотренных выше значений термина «организация» в научной литературе можно встретить и другие значения, например, такие, как «организация как институт», «организация как деятельность» и др. Таким образом, применение понятие «организация» в современных условиях многогранно, пронизывает практически все сферы человеческой деятельности и особо актуально в экономике. Многообразие восприятия и употребления термина «организация» подтверждает актуальность и необходимость серьезных научных исследований содержания его понимания и применения.

Список литературы:

1. Курочкин А.С. Управление предприятием (процессный аспект): учеб. пособие. – К.: МАУП, 1998. – 140 с.

2. Латфуллин Г.Р., Райченко А.В. Теория организации: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2004. – 395 с.

3. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 304 с.

4. Теория организации: учеб. пособие / О.Н. Демчук, Т.А. Ефремова. – М.: Флинта: МПСИ, 2009. – 264 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОГО РАБОЧЕГО ПАРКА ВАГОНОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

© Новиков А.С.[♣]

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

Для снижения производственно-транспортных потерь, вызванных низким качеством транспортного обслуживания, разработана методика оптимизации рабочего парка вагонов предприятия, позволяющая на

♣ Старший преподаватель кафедры Промышленного транспорта, кандидат технических наук.

основе корреляционно-регрессионного анализа факторов, влияющих на работу транспорта, определять потребное количество вагонов. Применение методики дает возможность привести в соответствие величину рабочего вагонного парка предприятия фактическим объемам перевозок с учетом неравномерности технологических и транспортных процессов.

Современные условия управления перевозочным процессом на промышленном железнодорожном транспорте характеризуются несогласованностью в работе транспортной и производственной подсистем, вызванной различной продолжительностью циклов технологических агрегатов и высокой неравномерностью вагонопотоков. Достичь при этом качественного транспортного обслуживания удается только за счет значительных резервов транспортных средств, которые в настоящее время заложены в контактных графиках. Из-за отсутствия методик управления рабочим парком железнодорожного подвижного состава, учитывающих в современных условиях периодически меняющуюся эксплуатационную обстановку, величина рабочего парка вагонов в отдельные моменты времени не соответствует потребностям производства.

Для решения данной проблемы разработана методика, которая позволяет оптимизировать рабочий парк вагонов предприятия путем определения потребного количества вагонов с учетом влияния на работу транспорта различных факторов, на основе корреляционно-регрессионного анализа.

Разработанная методика включает следующие этапы:

– формирование выборки влияющих факторов. Применение корреляционного анализа требует, чтобы статистическая выборка объектов была достаточно многочисленной, поэтому в нее включена совокупность значений фактического суточного вагонопотока и соответствующих влияющих факторов за годовой период. На основании анализа работы крупных промышленных предприятий, в частности ОАО «ММК», выявлены следующие факторы:

A. производственный фактор. Предполагает отсутствие готовой продукции (сырья) в цехах, в результате чего вагоны и локомотивы простаивают;

B. нарушение технологии грузовых операций. Предполагает превышение продолжительности грузовых операций нормативных значений;

C. нарушение технологии поездной работы. Предполагает отклонение продолжительности следования поездов по перегонам от нормативных значений;

D. нарушение технологии маневровой работы. Предполагает простой подвижного состава в ожидании операций по обработке вагонов;

E. неготовность вагона по техническим причинам. Предполагает технически неисправное состояние вагонов;
F. неготовность вагона по организационным причинам. Предполагает некачественно произведенную очистку вагонов, несвоевременное оборудование подвижного состава соответствующими устройствами (рамы, подставки и т.д.);
G. отсутствие подвижного состава. Предполагает простой грузовых фронтов из-за колебаний ритмов работы производственных подразделений;

– отбор основных параметров. Количество влияющих параметров на суточный вагонопоток принимается равным числу выявленных факторов;
– определение параметров регрессионного уравнения. Поскольку имеется несколько влияющих параметров (факторов), для описания регрессионной зависимости суточного вагонопотока от влияющих параметров рассматривается многофакторная корреляция и применяется множественное регрессионное уравнение линейного и степенного вида

$$Z = s_0 + s_A A + s_B B + ... + s_G G \text{ или } Z = s_0 A^{s_A} B^{s_B} ... G^{s_G} \quad (1)$$

где S_0, S_A, S_B, …, S_G – параметры множественного регрессионного уравнения.

По влиянию на суточный вагонопоток β-го типа вагонов конкретного грузового фронта параметры *A, B, C, D, E, F, G* неравносильны, что отражают показатели степени у этих параметров в уравнении степенного вида (1). Для выявления наиболее весомого фактора, рассчитываются парные регрессионные уравнения зависимости значений суточного вагонопотока от каждого из этих параметров. Выводимые при этом статистические характеристики помогают выбрать наиболее адекватную форму уравнения и обосновать его надежность.

На заключительном этапе корреляционно-регрессионного анализа определяется расчетный суточный вагонопоток по итоговому регресссионному уравнению, где в качестве значений влияющих параметров используются среднесуточные величины факторов, рассчитанные по выборке.

На последнем этапе методики выявляются наиболее весомые факторы, при наличии которых не полностью удовлетворяются заявки производственных подразделений на перевозку (далее факторы). Такими факторами являются те, у которых в регрессионном уравнении степенного, либо линейного вида, показатель степени, или коэффициент перед влияющим параметром соответственно максимальный.

Далее рассчитывается баланс вагонного парка предприятия. Определяются величины потребного рабочего парка вагонов β-го типа вагонов, об-

служивающих *k*-й грузовой фронт, предприятия при влиянии всей совокупности и каждого отдельно взятого фактора из наиболее весомых по формуле:

$$ППВ_k^{\beta} = \frac{\left(N_{РАСЧk}^{СУТ(\beta)} + НП_k^{\beta} - ИП_k^{\beta}\right) \cdot \theta_{m^n_{B(П)k}}^{П/У}}{24} \qquad (2)$$

где $N_{РАСЧ}^{СУТ(\beta)}$ – расчетный суточный вагонопоток *k*-го грузового фронта β-го типа вагонов, ваг.;

$НП^{\beta}_k$ – недостаток парка вагонов β-го типа *k*-го грузового фронта, ваг.;

$ИП^{\beta}_k$ – избыток парка вагонов β-го типа *k*-го грузового фронта, ваг.;

$\theta^{П/У}_{m^n_{B(П)k}}$ – затраты времени на подачу-уборку, приходящиеся на один вагон из группы $m^n_{B(П)k}$, следующей на *k*-й грузовой фронт, ч.

Недостаток и избыток парка вагонов определяются на основе данных о влиянии факторов (*A, B, C, D, E, F, G*), собранных по итогам реализации уровня оперативного управления методики в течение года (далее факторов), рассмотренного в [1-3]. С учетом практикуемой технологии транспортного обслуживания на конкретном предприятии, а также при возможности устранения одного или более факторов, оказывающих наибольшее влияние на перевозочный процесс, утверждается потребный рабочий парк вагонов предприятия в соответствии с балансом.

Реализация разработанной методики оптимизации рабочего парка вагонов промышленных предприятий позволяет привести в соответствие величину рабочего вагонного парка предприятия фактическим объемам перевозок с учетом неравномерности технологических и транспортных процессов. За счет ликвидации наиболее весомых факторов, при наличии которых не полностью удовлетворяются заявки производственных подразделений на перевозку, появляется возможность снизить потери производства и затраты транспорта.

Список литературы:

1. Новиков А.С. Математическое моделирование транспортного обслуживания производственных подразделений промышленных предприятий / А.С. Новиков // Приложение математики в экономических и технических исследованиях: сб. науч. тр. под ред. М.В. Бушмановой. – Магнитогорск, 2007. – Вып. 1. – С. 128-142.

2. Корнилов С.Н. Методика обслуживания грузовых фронтов (на основе системы приоритетов транспортного обслуживания производственных подразделений) / С.Н. Корнилов, А.С. Новиков // Вестник РГУПС. – 2007. – № 4. – С. 65-73.

3. Корнилов С.Н. Методика обслуживания грузовых фронтов промышленных предприятий / С.Н. Корнилов, А.С. Новиков // Наука, инновации и образование: актуальные проблемы развития транспортного комплекса России: тез. докл. междунар. науч.-техн. конф. – Екатеринбург, 2006. – С. 322-324.

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БИЗНЕСА ПРИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ И ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИЙ

© Осадчук М.С.[♣]
Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

В статье рассматриваются подходы к созданию системы информационно-коммуникационного обеспечения предприятий кондитерской промышленности, ориентированных на инновации, на основе формирования Межрегионального инновационного центра трансферта пищевых технологий. Дана оценка эффективности функционирования Центра и его влияния на инновационную активность кондитерских предприятий.

Проблема создания инфраструктуры инновационного развития промышленных предприятий в настоящее время является одной из самых острых. Как показал проведенный анализ инновационной деятельности предприятий кондитерской отрасли, менеджмент организаций ставит фактор отсутствия информационной поддержки на один уровень с неразвитостью инновационной инфраструктуры и высоким экономическим риском инноваций. Возможно, именно информационный дефицит вызывает повышенный риск внедрения инноваций из-за неопределенности в расчетах экономической выгоды.

На государственном уровне необходимость информационной поддержки инновационной деятельности как крупных, средних так и малых предприятий рассматривается во многих нормативных документах.

В заявлении Комитета Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству от 12 марта 2009 г. «О необходимости ускорения работы по созданию рынка нематериальных активов, в том числе в целях обеспечения эффективной работы образованных институтов развития инновационной экономики» отмечается, что с 2006 года в стране началась работа по созданию инфраструктуры поддержки инновационной деятельности предприятий промышленности [1].

♣ Ассистент кафедры Налогообложения и инфраструктуры бизнеса.

К государственным пилотным проектам были отнесены создание «Российской венчурной компании», «Роснанотех», центров трансферта технологий, бизнес-инкубаторов, особых экономических зон.

Комитет Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству отмечает, что были получены определенные положительные результаты. В частности, за период 2007-2008 г г. было освоено 19 млрд. руб. (в том числе около 50 % частных инвестиций) для создания семи венчурных фондов по цепочке: Росимущество – Российская венчурная компания – венчурные фонды.

Однако, по данным Комитета Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству, существуют серьезные проблемы в деятельности новых институциональных структур инновационного развития. Главной проблемой является то, что заявленные цели не реализуются в полном объеме, что не позволяет переломить ситуацию в сторону коммерциализации инноваций.

В заявлении Комитета также приводятся данные о значительном отставании регистрации патентов для защиты прав результатов интеллектуальной собственности от зарубежной практики, отмечается, что патентуется лишь 10 % результатов интеллектуальной деятельности, полученных при бюджетном финансировании, а в коммерческом использовании остается лишь 1-2 %.

В то же время наиболее развитые страны патентуют за рубежом каждое четвертое изобретение, что позволяет не только выгодно продавать, но и защищать свои права на территории других стран.

В Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года, утвержденных Распоряжением Правительства Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1663 отмечается необходимость завершения формирования современной инфраструктуры национальной инновационной системы, в том числе развитие научной информационно-коммуникационной инфраструктуры [2]. Однако, на наш взгляд, информационно-коммуникационная инфраструктура должна вначале охватывать отраслевой уровень, а затем уже переходить на межотраслевой вариант.

В приказе Министерства экономического развития РФ от 30 января 2009 г. № 31 «О мерах по реализации в 2009 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» подчеркивается необходимость субсидирования затрат по развитию малых и средних предприятий в области инноваций и промышленного производства, связанных с созданием центров коммерциализации технологий, центров коллективного пользования, центров трансферта технологий, технопарков [3].

Центру трансферта технологий в этом документе отводится роль службы управления интеллектуальной собственности, но не раскрываются его функции и юридический статус.

В настоящее время можно выделить формы информационно- технологической поддержки предпринимательства, в том числе при осуществлении инновационных проектов, в основном на местном уровне. Рассмотрим некоторые из них.

Технопарки – структуры, создаваемые, как правило, на базе высших учебных заведений с целью использования научного потенциала и коммерциализации разработанных технологий. В рамках университета создаются малые инновационные предприятия, которые создают опытные образцы инновационной продукции и занимаются ее сбытом.

Опыт работы многих вузов показывает, что для функционирования таких предприятий необходимы дополнительные помещения, что уменьшает аудиторный фонд, значительные капитальные вложения и дополнительный персонал. Возникают проблемы раздельного учета доходов и расходов подразделений, финансируемых из бюджета, а также целевого использования бюджетных средств, выделенных на финансирование образовательного процесса.

Таким образом, технопарки не решают проблему широкого распространения и пользования инновациями в промышленном производстве.

Инновационно-технологические центры создаются чаще всего на базе научно-исследовательских институтов. Их основная задача – обеспечить коммерциализацию инновационных технологий крупному бизнесу, способному наладить серийное или массовое производство новой продукции. При их создании возникают сложности такого же порядка как и в вузовских технопарках.

На региональном уровне также рассматриваются проблемы информационно-коммуникационной поддержки и развития инновационной деятельности.

В Краснодарском крае интенсивно развиваются прикладные исследования. Ведущие высшие учебные заведения и научно-исследовательские институты края обладают квалифицированными кадрами и ресурсами, имеют множество патентов и промышленных образцов.

Так, в Кубанском государственном технологическом университете ученые технологических кафедр и аспиранты в рамках прикладных научных исследований занимаются разработкой новых технологий хлебобулочных, макаронных и кондитерских изделий диетического, профилактического и функционального назначения на основе использования натуральных пищевых добавок. Кафедры предлагают для внедрения свои научные разработки в виде подготовленных комплектов технической документации. Кафедрами издаются рекламные буклеты, ориентированные на широкий круг возможных потребителей: кондитерских фабрик, индивидуальных предпринимателей, многопрофильных предприятий.

Приведем некоторые примеры прикладных научных разработок кафедры технологии хлебопекарного, макаронного и кондитерского производства Кубанского государственного технологического университета.

Предлагаются вафли «Наслаждение», их вырабатывают из хлебопекарной пшеничной муки первого сорта с добавлением соевой муки и термически обработанной окары, что придает им функциональные свойства. Изделия рекомендуются для массового потребления и диетического питания для больных атеросклерозом, некоторыми желудочно-кишечными заболеваниями, в частности, гиперацидным гастритом и язвенной болезнью. Предлагаются и другие виды кондитерских изделий. Однако материальных и финансовых ресурсов научных работников и их творческих коллективов недостаточно, чтобы выявить потенциальных заказчиков на инновационный продукт, а затем привязать их к конкретным поставщикам ресурсов, которые требуется в значительных объемах для освоения новой продукции с новыми компонентами. В то же время многие кондитерские предприятия пытаются собственными силами разработать функциональный продукт с заданными свойствами, не имея информации о том, что такой продукт уже создан учеными и на него имеется полный комплект необходимой документации для использования.

Таким образом, необходим такой отраслевой или межотраслевой центр трансферта инноваций, выполняющий информационно-коммуникационные функции, который позволит промышленным предприятиям стать основными генераторами инновационного процесса и внедрения новых технологий.

На наш взгляд, именно межотраслевой центр позволит соединить интересы кондитерских предприятий, их поставщиков и представителей науки.

Выделим основные этапы создания такого центра.

Целью создания Межрегионального инновационного центра трансферта пищевых технологий, на наш взгляд является генерация, распространение и пользование рынком кондитерского производства инновационных технологий.

На наш взгляд, это должна быть организация, объединяющая разноплановые интересы участников инновационного процесса, при этом статус ее наиболее целесообразно оформлять в виде некоммерческой организации и или партнерства. Географический охват деятельности некоммерческого партнерства для южного региона страны: Краснодарский край, Волгоградская, Ростовская области, Ставропольский край.

Участниками некоммерческого партнерства могут выступать:

- научные организации и высшие учебные заведения, специализирующие на прикладных разработках для кондитерского производства (Кубанский государственный технологический ениверситет, Кубанский государственный аграрный университет, Российский отраслевой институт;
- отдельные научные и вузовские работники, имеющие патенты, промышленные образцы, творческие коллективы;
- предприятия кондитерской промышленности, их отраслевые союзы;
- индивидуальные предприниматели, осуществляющие кондитерское производство или желающие создать свой бизнес в этой сфере;

– инвесторы, решающие инвестировать предприятия кондитерского производства или их поставщиков;
– поставщики сырья и материалов для кондитерской промышленности для своевременного реагирования на новые запросы кондитерских предприятий.

Для эффективного функционирования некоммерческого партнерства вступительные и постоянные взносы должны быть невысокими, а финансирование текущей деятельности целесообразно осуществлять за счет вознаграждения тех его участников, которые реально воспользовались посредническими услугами и получают коммерческую выгоду от Центра. Можно выделить основные функции создаваемого Межрегионального инновационного центра трансферта пищевых технологий:

– организация, мониторинг и информационные исследования в области новой техники, технологии, разрабатываемые ведущими отраслевыми и смежными научными учреждениями, высшими учебными заведениями и творческими коллективами, отдельными учеными;
– создание коммуникационных связей между разработчиками новых технологий и предприятиями кондитерского производства, индивидуальными предпринимателями;
– содействие в установлении прямых связей между предприятиями кондитерского производства, внедряющих инновационный продукт и поставщиками сырья с заданными параметрами; материалов, добавок;
– технологическая поддержка внедрения нового продукта. Как известно при внедрении новой технологии и даже при наличии подробной технической документации существует множество нюансов производственного процесса (температурные режимы, время и скорость отдельных операций, особенности и характеристики сырья и т.д.), именно это вызывает необходимость технологического сопровождения;
– формирование банка данных о творческих коллективах, ученых в части их конкретных направлений работы в области науки и техники;
– содействие в установлении прямых связей между участниками инновационного процесса;
– формирование муниципального заказа на инновационную продукцию. Таким образом, местные органы управления будут содействовать развитию наукоемких производств и частично их субсидировать.

По нашему мнению, функционирование Межрегионального инновационного центра трансферта пищевых технологий может дать следующие результаты:

1. создание коммуникационных связей между разработчиками новых технологий и предприятиями кондитерского производства, приведет к ускорению коммерциализации новых технологий, по-

вышению инновационной активности бизнеса, его конкурентоспособности. Одновременно научные творческие коллективы получают возможность внедрения разработок, окупаемости своих затрат и источник дальнейшего финансирования;

2. содействие в установлении прямых связей между предприятиями кондитерского производства, внедряющих инновационный продукт и поставщиками, производящих сырье с заданными параметрами; материалы, добавки. Это позволит создать условия эффективного кооперирования партнеров и одновременного их инновационного развития;
3. формирование муниципального заказа на инновационную продукцию позволит местным органам управления способствовать инновационному развитию промышленных предприятий, содействовать развитию наукоемких производств и частично их субсидировать.

Таким образом, информационно-коммуникационное обеспечение кондитерских предприятий и их партнеров через Межрегиональный инновационный центр трансферта пищевых технологий будет способствовать реализации коммерческих интересов производства и прикладной науки, следовательно, и повышению инновационной активности бизнеса.

Список литературы:

1. О необходимости ускорения работы по созданию рынка нематериальных активов. Заявление Комитета Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству от 12 марта 2009 г.

2. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года. Утверждены Распоряжением Правительства Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1663.

3. О мерах по реализации в 2009 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства. Приказ Министерства экономического развития РФ от 30 января 2009 г. N 31.

АНАЛИЗ И АУДИТ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И БАНКРОТСТВ

© Савельева И.А.[♣], Клишевич Н.Б.[♦]

Институт экономики, управления и природопользования Сибирского федерального университета, г. Красноярск

В статье обобщен зарубежный и отечественный опыт диагностики вероятного банкротства, раскрываются достоинства и недостатки раз-

[♣] Студент Экономического факультета.

[♦] Доцент кафедры Бухгалтерского учета и статистики, кандидат экономических наук, доцент.

личных методов, оценивается роль аналитических процедур при аудите неплатежеспособных предприятий, анализируется отечественная практика выявления признаков фиктивного и преднамеренного банкротства.

Анализ и аудит выступают рыночными инструментами финансового менеджмента, позволяющими идентифицировать признаки вероятной неплатежеспособности организаций, а также предотвращать возможные незаконные отношения в данной области. Своевременное принятие мер, направленных на предупреждение их банкротства приобретает особый характер в условиях динамичного развития экономики и требует реорганизации неплатежеспособных организаций и государственной поддержки предприятиям, оказавшимся в сложном финансовом положении.

Важную роль в осуществлении анализа вероятного банкротства играет независимая аудиторская проверка, обеспечивающая комплексный анализ организации. В связи с этим возрастает роль аналитических процедур, так как они обеспечивают системное выявление ошибок и причин их возникновения: дают возможность оценить эффективность методов планирования и учета, применяемых на предприятии, позволяют выявить сложившиеся тенденции, области возможного риска деятельности, а также оценить вероятность банкротства.

Для оценки практической применимости различных методик исследовано финансовое состояние сельскохозяйственного предприятия ОАО «Заря» (название изменено), которое к концу 2007 г. находилось на стадии процедуры несостоятельности, введенной Арбитражным судом Красноярского края. Учитывая факты возможного сговора должника и отдельных кредиторов, представилось целесообразным проведение диагностики финансового состояния СХП ОАО «Заря» в процедуре наблюдения за период с 2005 г. по 2007 г. Возникает вопрос – какими методами анализировать?

В государственных законодательных актах, работах отечественных и зарубежных авторов предлагается ряд методик проведения диагностики банкротства предприятий на основе дискриминантных и скоринговых моделей, которые отличаются друг от друга целями, процедурой анализа, информационной базой и техническим обеспечением.

Наибольшую известность среди зарубежных теорий мультипликативного дискриминантного анализа в области прогнозирования угрозы банкротства получила работа Э. Альтмана (США). Наиболее простой моделью Э. Альтмана является двухфакторная, включающая коэффициент покрытия (характеризует ликвидность) и коэффициент финансовой зависимости (характеризует финансовую устойчивость). Главным недостатком данной модели является игнорирование других важных показателей, влияющих на финансовое состояние (показатели деловой активности и рентабельности), и как следствие невысокая точность прогнозирования банкротства. В связи с этим Э. Альтман, учитывая эти показатели финан-

сового состояния, разработал пятифакторную модель для диагностики неплатежеспособности организаций.

Зарубежные ученые других стран предложили свои модификации модели Э. Альтмана, изменив коэффициенты, используемые при оценке вероятности банкротства [4]. Например, модель Р. Таффлера и Г. Тишоу (Великобритания) содержит показатели рентабельности краткосрочных обязательств, оборачиваемости активов, покрытия обязательств оборотными активами, отношения краткосрочных обязательств к активам.

К моделям, основанным на дискриминантом анализе, следует также отнести модели Ж. Конана и М. Голдера, Ж. Депаляна (Франция), Ф. Лиса (Великобритания), Л.В. Гордона и Г. Спрингейта (Канада), Д. Фулмера (США).

Гордон Л.В. и Спрингейт Г., развивая идеи Альтмана, предложили модель на основе 4-х финансовых коэффициентов, которые наиболее характеризуют разницу между надежными компаниями и компаниями, близкими к банкротству: удельный вес оборотного капитала в валюте баланса, экономическая рентабельность, отношение прибыли до налогообложения к краткосрочным обязательствам, оборачиваемость активов.

Наиболее адаптирована к требованиям построения отечественной бухгалтерской отчетности модель Дж. Лиса, которая учитывает ликвидность, рентабельность и финансовую независимость организации.

Все эти модели позволяют высказывать суждение о возможном в обозримом будущем (2-3 года) банкротстве одних предприятий и достаточно устойчивом финансовом положении других.

Противоречие в результатах, полученных по разным общеизвестным моделям применительно к ОАО «Заря» (табл. 1) объясняется: различным набором показателей, определяющим временной горизонт прогноза моделей (долгосрочный или краткосрочный); не адаптированностью к российским рыночным условиям.

Таблица 1

Диагностика банкротства ОАО «Заря» по зарубежным моделям функции Z-счет

Модель	Расчет значения Z для ОАО «Заря» за 2007 г.	Дифференциация по уровням банкротства
Двухфакторная модель Э. Альтмана	-0,3877 – 1,0736 × 1,418 + 0,579 × 0,647 = -1,54	Вероятность банкротства низкая (> 1)
Пятифакторная модель Э. Альтмана	1,2 × 0,164 + 1,4× 0,542 + 3,3 × 0,008 + 0,6 × 1,547 + 0,942 = = 2,854	Вероятность банкротства невысокая (2,7 < Z < 2,9)
Модель Р. Таффлера и Г. Тишоу	0,53 × 0,028 + 0,13 × 1,546 + 0,18 × 0,39 + 0,16 × 0,011 = = 0,288	Вероятность банкротства не высока (< 0,2)
Модель Ф. Лиса	0,063 × 0,607 + 0,092 × 0,108 + 0,057 × 0,542 + 0,001 × × 1,546 =0,081	Вероятность банкротства высокая (> 0,037)

Продолжение табл. 1

Модель	Расчет значения Z для ОАО «Заря» за 2007 г.	Дифференциация по уровням банкротства
Модель Л.В. Гордона и Г. Спрингейта	1,03 × 0,164 + 3,07 × 0,008 + 0,66 × 0,021 + 0,4 × 0,942 = = 0,585	Предприятие получает оценку «крах» (< 0,862)

В оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты используют интегральную оценку финансовой устойчивости на основе скорингового анализа. Сущность этой методики заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансового состояния и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок. Например, известная система показателей У. Бивера предполагает интервальное распределение их значений по трем группам вероятности банкротства [5]:

Таблица 2

Диагностика банкротства ОАО «Заря» по системе показателей У. Бивера

Показатель	Значения показателей			
	Гр. I (благополучные компании)	Гр. II (за 5 лет до банкротства)	Гр. III (за 1 год до банкротства)	СХП ОАО «Заря» в 2007 г.
Коэффициент Бивера	0,4-0,45	0,17	-0,15	0,014
Коэффициент текущей ликвидности	2-3,2	1-2	<1	1,418
Экономич. рентабельность	6 %-8 %	6 %-4 %	-22 %	0,56 %
Финансовый Левередж	Меньше 37 %	40 %-50 %	80 % и более	39 %
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	0,4	0,4-0,3	Около 0,6	0,16

Примечание: По методике У. Бивера видно, что значения показателей попадают во II группу, то есть ОАО «Заря» находится на стадии развития за 5 лет до банкротства.

Несмотря на практическую эффективность методик прогнозирования вероятности банкротства за рубежом, их неадаптированное использование в России имеет ряд недостатков:

- методики не учитывают специфичность сельскохозяйственной отрасли: сезонность производства, недостаточную эффективность использования основных средств, конъюнктуру рынка, стадию развития, на которой находится организация;
- набор финансовых показателей в моделях не отражает реалий деятельности современных российских предприятий; необходим учет большего числа факторов (в том числе влияния нефинансовых);

– отсутствие систематизированной базы данных о неплатежеспособных организаций в России усложняет модификацию зарубежных моделей;
– временной период прогнозирования в зарубежных методиках несколько завышен для российских условий и должен быть сокращен для более точной оценки;
– не учитывается фактор инфляции; модели являются статичными, не учитывается динамика показателей.

Наличие этих недостатков требует от российских ученых разработки собственных методик или адаптации зарубежных моделей к российским экономическим условиям.

Сайфуллин Р.С.и Кадыков Г Г. предложили пятифакторную модель вероятности банкротства, которая отражает ликвидность, финансовую устойчивость, рентабельность и деловую активность компании. Данная модель может быть модифицирована под особенности конкретной отрасли в российских условиях. (табл. 3).

Таблица 3

Диагностика финансового состояния ОАО «Заря» по методике Р.С. Сайфулина и Г Г. Кадыкова

Наименование показателя	Значение показателей СХП ОАО «Заря» в 2007 г.
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,41
Коэффициент текущей ликвидности	1,418
Коэффициент оборачиваемости активов	0,942
Коммерческая маржа	0,012
Рентабельность собственного капитала	0,009
Рейтинговое число R	1,036

Примечание: Финансовое состояние СХП ОАО «Заря» удовлетворительное.

В постановлении Правительства № 367 от 25.06.2003 российское законодательство раскрывает официальную методику анализа неплатежеспособности [2], основывающуюся на расчете показателей характеризующих различные аспекты деятельности организации.

С учетом отраслевой специфики анализ финансового состояния сельскохозяйственных предприятий необходимо проводить согласно методике, закрепленной в постановлении Правительства РФ № 52 от 30.01.2003 г. «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» [1].

Суть методики заключается в расчете показателей, характеризующих финансовое состояние организации, которые оцениваются в баллах в соответствии с постановлением правительства № 52 от 30.01.2003 г. Сумма баллов позволяет отнести предприятие к одной из 5 групп финансовой устойчивости предприятия (табл. 4).

Таблица 4

Оценка финансовой устойчивости ОАО «Заря», в соответствии с постановлением Правительства № 52 от 30.01.2003 г.

Наименование показателя	Значение показателя СХП ОАО «Заря» за 2007 г.	Баллы
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	4
Коэффициент критической оценки	0,546	3
Коэффициента текущей ликвидности (Кп)	1,418	4,5
Коэффициента обеспеченности собственными средствами (Кос)	0,41	12
Коэффициент финансовой независимости	0,607	17
Коэффициент финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат	1,774	13,5
Итого	-	54

Примечание: Общая сумма баллов составила 54, то есть ОАО «Заря» относится к 3 группе финансовой устойчивости, таким образом, финансовое состояние предприятия характеризуется как удовлетворительное.

Российские модели прогнозирования банкротства не исключают проблем их практического применения, которые проявляются в использовании дублированных показателей (например, рентабельность и норма прибыли), а также коэффициентов с высокой корреляцией между собой. Однако, даже предприняв меры по устранению данных недостатков, создать универсальную модель невозможно в виду отраслевых особенностей, «уникальности» работы предприятий, непрерывности развития экономических процессов. Для получения наиболее достоверных результатов при прогнозе риска банкротства, рекомендуем применять и анализировать результаты нескольких моделей.

Современные экономические реалии не исключают возможности для любого бизнеса стать жертвой преднамеренного и фиктивного банкротства.

Кредитор ОАО «Заря» обратился в арбитражный суд с заявлением о банкротстве. Предоставленные документы, содержащие анализ финансового состояния организации, свидетельствовали о её несостоятельности и решением Арбитражного суда Красноярского края к концу 2007 г. было возбуждено дело о несостоятельности (банкротстве) ОАО «Заря» (название изменено). У партнеров по бизнесу возникли сомнения, а проведенный авторами независимый анализ и аудит организации подтвердили их обоснованность.

На основе проверки наличия (отсутствия) признаков фиктивного и преднамеренного банкротства ОАО «Заря», проведенной в процедуре наблюдения за период с 2005 г. по 2007 г., были сделаны следующие выводы.

Предварительный анализ по зарубежным и отечественным методикам, сравнение показателей со среднеотраслевыми значениями свидетельствуют о том, что ОАО «Заря» рентабельно, ликвидно и платежеспособно, то есть имеет возможность погасить обязательства без существенного ухуд-

шения деятельности организации. Следовательно, вероятно признание факта банкротства ОАО «Заря» является фиктивным либо преднамеренным.

Распознавание фиктивного банкротства по постановлению Правительства № 855 от 27.12.2004 сводится к анализу значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника [3].

Таблица 5

Выявление признаков фиктивного банкротства СХП ОАО «Заря»

Наименование показателя	Значение показателей СХП ОАО «Заря»		
	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,09	0,13	0,05
Коэффициент текущей ликвидности	1,34	2,27	1,418
Обеспеченность обязательств должника всеми его активами	3,45	4,2	2,5
Степень платежеспособности по текущим обязательствам, мес.	1-2 мес.	~3 мес.	~4 мес.

Примечание: Признаки фиктивного банкротства выявлены: показатели соответствуют нормативам, ОАО «Заря» способно за счет текущей деятельности или за счет ликвидного имущества погасить текущие обязательства без нарушения сроков их исполнения

В целях выявления признаков преднамеренного банкротства анализ финансово-хозяйственной деятельности должника проводился в два этапа. На первом этапе исследовалась обеспеченность обязательств должника оборотными активами в 2005 г., 2006 г. и 2007 г. (2,1; 1,9; 1,4) и величина чистых активов (14853 тыс. руб.; 15856 тыс. руб.; 14869 тыс. руб.).

Установлен факт существенного ухудшения значений двух и более коэффициентов, поэтому согласно Постановлению № 855 проводился второй этап выявления признаков преднамеренного банкротства должника: анализ сделок должника и действий органов управления должника за исследуемый период, которые могли быть причиной такого ухудшения. Анализ сделок на втором этапе объяснил природу искажений в финансовой отчетности ОАО «Заря», связанных:

- со сделкой по отчуждению имущества должника, без которого невозможна основная деятельность должника, направленной на замещение имущества должника менее ликвидным;
- и со сделкой купли-продажи, осуществляемой с имуществом ОАО «Заря», заключенной на заведомо невыгодных для организации условиях.

Исследование динамики коэффициентов и их сравнение со среднегодовыми (среднеотраслевыми) значениями не достаточно, чтобы сделать окончательные выводы. Во-первых, официальная методика не конкретизирует выбор формулы расчета средних значений показателей. Авторы определились с расчетом средних темпов роста по формуле средней геометрической как наиболее верной с позиции общей теории статистики.

Во-вторых, на изменение указанных коэффициентов влияют статьи бухгалтерского баланса и другие показатели и, как следствие, возрастает риск манипулирования значениями первичных данных, вероятность получения случайного результата высока. Выявить искажения (явные и неявные) позволяют аналитические процедуры, проводимые в ходе аудита через визуальный осмотр и сопоставление данных бухгалтерской отчетности, а также по структуре договора и первичным документам.

Наиболее распространенными по результатам аудита отчетности организации явными признаками неблагополучия являются: отсутствие подписи должностных лиц, необходимых реквизитов, наличие несанкционированных исправлений; отсутствие в бухгалтерских документах указаний куда употреблены или израсходованы денежные средства; искаженный рост кредиторской задолженности, в том числе задолженности по заработной плате.

Более сложная задача аудитора – выявление неявных признаков, которые проявились в виде отклонений, диспропорций статей и счетов баланса ОАО «Заря», финансовых показателей отчета о прибылях и убытках, налоговой отчетности путем сопоставления данных бухгалтерской и налоговой отчетностей. Это свидетельствует не только о недостатках в работе, но и определило места, где могли быть неправомерные действия, направленные на фиктивные изменения обязательств должника перед его кредиторами, понижающие его платежеспособность, ведущие к преднамеренному банкротству.

Анализ законности признания ОАО «Заря» финансово несостоятельным на основе оценки динамики показателей и сделок выявил наличие признаков фиктивного банкротства. В период, предшествующий банкротству, происходило преднамеренное создание неплатежеспособности: основное производство не развивалось, искусственно создавалась кредиторская задолженность, осуществлялся увод и занижение активов.

Фиктивное и преднамеренное банкротство свидетельствует о присутствии мошенничества и злоупотреблений, которые приводят организацию к неплатежеспособности. Преступления в сфере банкротства подтверждают наличие «лазеек» правового регулирования в этой отрасли, которое направлено на констатацию факта признания предприятия банкротом, а не на выявление причин наступления несостоятельности, и не раскрывает мер по предупреждению банкротства. Исследование методик анализа и аудита неплатежеспособных организаций на примере предприятия сельскохозяйственной отрасли подтвердили значимость в аудите аналитических процедур в условиях нестабильности экономики и роста экономических преступлений.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 г. № 52 «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».

2. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

3. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 N 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства».

4. Балдин К.В. Банкротство предприятия: анализ, учет, прогнозирование: учеб.пособие / К.В. Балдин, В.В. Белугина, С.Н. Галдицкая, И.И. Передеряев. – 2-е издание. – М.: Издательско-тоговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. – 376 с.

5. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 3-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Дело и Сервис, 2005. – 367 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© Савицкая Т.В.[♣], Тюкаева И.К.[♦]

Нижегородский коммерческий институт, г. Нижний Новгород

Экономическая стабильность организации, ее выживаемость и эффективность деятельности в условиях рыночных отношений неразрывно связаны с ее непрерывным совершенствованием и развитием. При этом совершенствование организации должно осуществляться по принципу адаптации к внешней среде. В современных условиях на предприятии ежедневно принимается множество решений, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности. В условиях динамичности современного производства и общества управление должно находиться в состоянии непрерывного развития, которое сегодня невозможно обеспечить без исследования тенденций и возможностей, без выбора альтернатив и направлений развития. Для принятия таких решений, для осуществления выбора руководители нуждаются в наличии полной, достоверной и надежной информации, которая позволяет реально оценить существующую на рынке ситуацию, дать возможность прогнозировать, хотя бы на краткосрочный период, ее развитие и позволяет руководителю обосновать свои решения.

[♣] Доцент кафедры Экономического анализа и антикризисного управления, кандидат экономических наук.

[♦] Старший преподаватель кафедры Экономического анализа и антикризисного управления.

Для реализации конкурентных преимуществ приоритетное значение приобретают информация как стратегический ресурс, а также организация и управление ею. Стратегическое значение информации вытекает из тех отношений, которые предприятие поддерживает с внешней средой (социально-экономической, культурной, правовой, технологической и пр.), своими конкурентами и рынком в целом. Предприятие должно уметь адаптироваться к меняющимся условиям, четко определять свою позицию по отношению к конкурентам, находиться в гармонии с рынком.

Поиск информации – серьезная проблема для руководства любого предприятия. Для оценки рыночной ситуации, определения своей доли на рынке, позиций конкурентов и прочих подобных задач можно использовать официальные источники, такие как данные государственного комитета статистики, официальные данные федеральных и региональных органов власти, данные социологических исследований проведенных государственными институтами и т.п. Для принятия решений о текущей деятельности конкретных предприятий, особенно небольших по размерам и масштабам их деятельности, такие данные чаще всего не подходят, так как официальные данные представлены в обобщенном виде, не обладают детализацией, необходимой для данного предприятия в данный момент времени. Кроме того, в таких источниках деятельность предприятий отдельных отраслей может быть не представлена вовсе. Например, в официальных данных на сайте Федеральной службы государственной статистики большинство отраслей сферы услуг представлено в обобщенном или объединенном виде. Например, объединены отрасли гостиничного хозяйства и общественного питания, услуги населению также представлены в обобщенном виде (прочие коммунальные, социальные и персональные услуги).

Еще одной проблемой является наличие двойной бухгалтерии на предприятиях, предоставляющих информацию в официальные органы. Большинство предприятий сферы услуг в современных условиях не предоставляют информацию о своей деятельности в органы статистики (например, предприятия, попадающие под действие постановлений о применении единого налога на вмененный доход). В таких условиях оценить ситуацию и реальные показатели предприятий на рынке, на основе официальных данных просто невозможно. Именно поэтому многие компании прибегают к самостоятельному сбору информации, осуществляя мониторинг тех направлений рыночной деятельности, которые являются приоритетными для конкретных целей. Проведение собственных исследований процесс достаточно затратоёмкий, требует больших затрат как финансовых средств, так и затрат труда квалифицированного персонала самого предприятия. Однако для повышения конкурентоспособности предприятия, сохранения его конкурентных позиций, руководство предприятия вынуждено осуществлять постоянный мониторинг рынка, на котором оно высту-

пает, изучать своих потребителей и конкурентов, несмотря на высокий уровень расходов. И чем выше расходы фирмы на проведение подобных исследований, тем, как правило, более полной информацией она будет обладать, тем выше будет качество принимаемых решений.

Современные проблемы управления требуют инновационной корректировки. В этих условиях возрастает значение статистических данных полученных альтернативно официальной статистике – как источника информации о конкурентоспособности и дальнейшего развития организаций.

Наличие всей необходимой информации позволяет принимать решения, направленные на повышение качества выпускаемой предприятием продукции, услуг, необходимых его потребителям и других решений, в результате осуществления которых фирма становится более жизнеспособной и конкурентоспособной. Таким образом, фирмы жизненно заинтересованы в таких исследованиях, но опыт их проведения не всегда бывает достаточным. В этой связи представляется целесообразным разработка соответствующей информационной базы исследования, основанной на применении циклического сбора и обработки данных. Приведенный в данной статье алгоритм позволит руководству организовать подобную работу на своем предприятии (рис. 1). Данное исследование состоит из двух больших блоков:

1. статистические этапы исследования;
2. экономические этапы исследования.

Статистические этапы включают в себя:

- организацию статистического наблюдения (те. разработку программно-метологических и организационных вопросов подготовки статистического наблюдения);
- мониторинг изучаемых явлений (т.е. непосредственное проведение периодического наблюдения), в результате формируется промежуточная база данных по информации собранной внутри отчетного периода;
- сводку, группировку и расчет обобщающих показателей (т.е. обобщение информации по итогам отчетного периода);

При этом формируется база данных по обработанной информации и в конце каждого следующего отчетного периода пополняется.

Экономическое исследование включает в себя:

- оценку результатов статистического исследования (идёт выбор входной информации для дальнейшего конъюнктурного исследования);
- непосредственную оценку конъюнктуры рынка;
- диагностику и планирование деятельности предприятия (на основании полученной конъюнктурной ситуации);
- общую оценку результатов (формирование различных отчётов и рекомендаций).

После завершения цикла экономико-статистического исследования за данный отчётный период необходимо вернуться на блок 3 (рис. 1), этим достигается принцип цикличности исследования и пополнения информации. Это позволит формировать базу данных по результатам альтернативного статистического наблюдения.

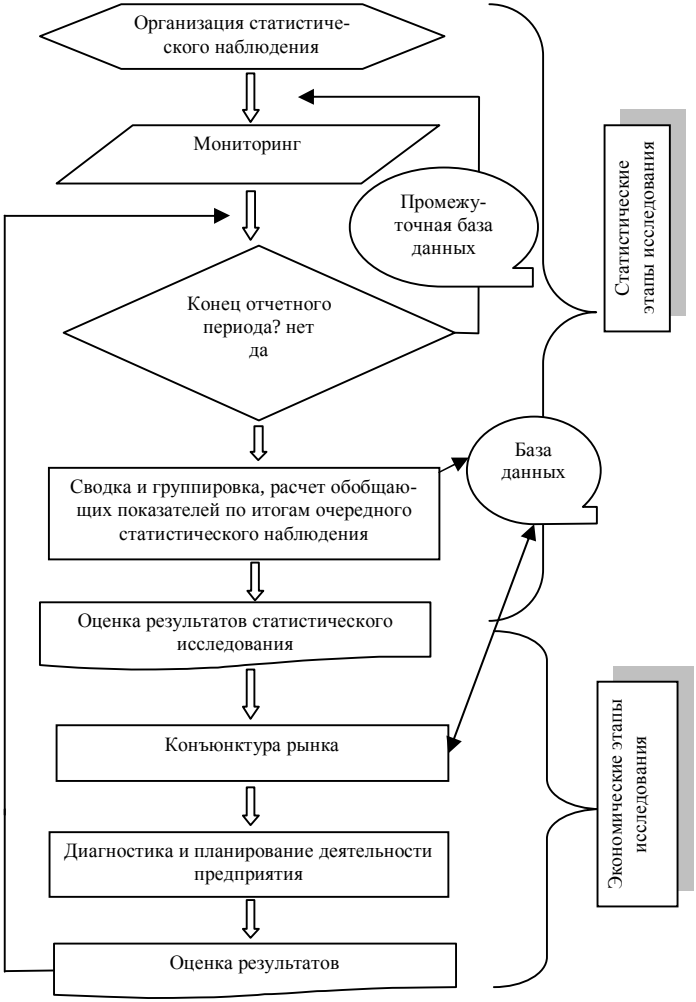

Рис. 1. Алгоритм проведения экономико-статистического исследования

Внедрение в практическую деятельность предлагаемой методики экономико-статистических исследований должно способствовать повышению

обоснованности и увеличения качественного уровня управленческих решений и как следствие конкурентоспособности. Подобные исследования необходимы как с научной, так и с практической точек зрения.

С научной точки зрения исследование предполагает разработку и четкое формулирование методологии проведения исследований, с тем, чтобы разработать фундаментальные теоретические положения.

С практической точки зрения исследования должны уметь проводить конкретные люди (аналитики, проектировщики, сотрудники в отделах), следовательно, их необходимо вооружить конкретными знаниями, обучить различным методам проведения исследований, разъяснить, для чего это нужно и какие цели при этом достигаются. Главное, что эти исследования проводятся с целью построения определенной модели системы управления, к которой должна стремиться организация.

ОПЫТ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

© Санникова А. Г.[♣], Сапогова С.В.[♦]
Чайковский технологический институт (филиал)
Ижевского государственного технического университета, г. Чайковский

В статье рассматривается история возникновения потребительской кооперации, положительный и отрицательный опыт развития кооперации в странах Европы, Америки и Азии. Этот опыт можно учитывать и при развитии российской кооперации.

На сегодняшний день кооперативное движение – одно из самых массовых. История развития кооперации началась в Европе на рубеже 18-19 веков. Кооперативное движение появилось как одна из форм защиты интересов простых рабочих. Первые кооперативные предприятия были основаны в Англии в начале XIX века, нужда толкала трудящихся на поиски способов улучшения условий жизни.

В 1844 году английские ткачи из города Рочдейла открыли потребительский кооператив на принципах, которые стали основой кооперации, а именно:

– невысокие паевые взносы;
– все кооператоры равноправны и каждый имеет один голос;

[♣] Старший преподаватель кафедры «Экономические дисциплины».
[♦] Доцент кафедры «Экономические дисциплины», кандидат экономических наук.

– ограниченное число паев у каждого кооператора;
– продажа товаров осуществляется по умеренным ценам;
– цена товара одинакова для всех [3, с. 156].

В 1860-1880-е годы работа кооперативов Великобритании и Германии была настолько успешной, что они стали объединяться в союзы. В те же годы возникли и укрепились кооперативные системы в Италии, во Франции, в Швейцарии, Бельгии и скандинавских странах.

В Великобритании в 50-е годы 20 века потребительская кооперация была одна из самых мощных кооперативных движений в мире. Но кооперативный сектор столкнулся с возросшей конкуренцией предпринимателей. К 1964 г. доля кооперативов снизилась с 90 % до 22 %.

Этому послужили четыре основные причины:

– многие кооперативы были сосредоточены на старых промышленных территориях со сравнительно низким покупательным спросом населения;
– среди руководителей кооперативов практически не было людей даже со специальным образованием;
– снижение роли центрального союза кооперативов, что нарушило координацию действий отдельных кооперативов;
– из-за конкуренции мелкие кооперативы разорялись и сливались в более крупные, но также экономически слабые. Это приводило к ослаблению заинтересованности пайщиков и снижению доверия к руководству.

К середине 90-х годов долю кооперативного сектора составляла лишь 4 % розничного товарооборота [1, с. 11].

Сегодня появляются признаки возрождения кооперации, для чего было предпринято следующее:

– найдена торговая ниша – удобные для населения средние и мелкие размеры магазинов и супермаркетов, установлены прямые связи с поставщиками товаров;
– самой сильной частью деятельности стали кооперативные страховые общества и кооперативный банк;
– кооперативы вернулись к первоначальным ценностям и принципам деятельности;
– повысились требования к профессиональной подготовке управленческого персонала.

В Германии после крушения корпоративной экономической системы была полностью реконструирована система потребительской кооперации. Уже к 1953 г. вдвое увеличился кооперативный товарооборот

Попытки организовать мощные национальные кооперативные объединения были ограничены слабой центральной властью союзов кооперативов и сопротивлением руководителей автономных кооперативов. В се-

редине 70-х годов положение кооперации резко ухудшилось. Управляющие потребительских обществ, пользуясь отсутствием открытости, смогли получить лично для себя большинство акций своих обществ и стали преобразовывать их в акционерные компании.

В связи с преобразованием кооперативов в фактически акционерные общества к 90-м годам в Германии осталось лишь 37 обычных потребительских обществ, объединяющих 650 тыс. человек [1, с. 21].

Объединения кооператоров, которые не перешли в руки предпринимателей и остались верны кооперативным принципам стали сильнее. Например, кооператив «Дортмунд» сегодня имеет 480 тыс. членов (каждая вторая семья) и контролирует свыше 14 % торговли в своем регионе. Такую тенденцию следует учитывать при развитии современной российской кооперации.

Кооперативное движение Швеции имеет сильные центральные органы и отличается хорошей координацией действий входящих в них кооперативов.

Как и в других европейских кооперациях в середине 80-х годов в потребительской кооперации Швеции произошел спад, по причине того, что управленческая элита захватила власть в кооперативах, что привело к потере интереса пайщиков.

Были предприняты следующие меры:

– демократизация управления;
– повышена заинтересованность пайщиков в развитии потребительской кооперации путем субсидирования экономически слабых кооперативов;
– произведена концентрация усилий в сфере розничной торговли с образованием новых торговых групп.

В результате этих действий к середине 90-х годов число членов потребительских кооперативов возросло до 2,2 млн. человек объединенных в 102 общества, имеющих 105 магазинов и около 500 заправочных станций [4, с. 169].

В Италии после Второй Мировой войны были восстановлены два довоенных федеральных кооперативных союза – католиков и социалистов. Впоследствии появились кооперативы коммунистов и христиан-демократов.

В отличие от других стран, расцвет потребительской кооперации Италии пришелся на середину 80-х годов, то есть на период упадка кооперации других европейских стран. Это было вызвано небольшим участием кооперативов в экономике страны послевоенного периода, а так же религиозной и политической раздробленностью кооперативного движения.

Чтобы кооперативы не превращались в акционерные общества, законодательством Италии предусмотрено следующее:

– размер прибыли, получаемый пайщиком, не превышает 5 % суммы пая;
– в резервный капитал перечисляется не менее 20 % прибыли;
– фонды кооператива не могут быть использованы до момента его роспуска;

– в случае роспуска, фонды кооператива после завершения необходимых выплат, направляются на общественные нужды [3, с. 160].

В Канаде особое распространение получили сельскохозяйственные кооперативы, кредитные, страховые и кооперативы других направлений.

Основное достижений канадской кооперации – это организация нового типа потребительских кооперативов, известная как «прямой плотекс». Это общий магазин, торгующий только для своих членов и продающий товары почти по себестоимости. Затраты оплачиваются относительно высокими членскими взносами и понедельными взносами.

Японское кооперативное движение отличается сильной системой управления и контроля. После войны потребительское кооперативное движение слилось в единую федерацию. Законодатели Японии долгое время препятствовали развитию кооперативного движения, но побеждая своей репутацией оппозицию предпринимателей, кооператоры добились признания своих прав на ведение кооперативной торговли [1, с. 30].

На наш взгляд, положительной тенденцией является развитие торговых ниш, которые освоили кооператоры Японии, Новой Зеландии, Австралии и других аналогичных кооперацией:

– обеспечение товарами и услугами своих пайщиков;
– низкие цены на продукцию;
– доступность цен товаров для посторонних;
– часть пайщиков не пользуются услугами кооперативов, но являются их членами, обеспечивая возможность поддержания уровня жизни в случае потери работы и т.п.

Особое место в мировой кооперативной структуре занимает китайская потребительская кооперация. Китайские потребительские кооперативы образуются на средства государства и паевые взносы пайщиков. Формально они независимы и исключены из системы директивного планирования.

Основные налоговые льготы для кооперативов – выплата с момента получения прибыли, а также освобождение от налогов до 5 лет.

Величина выплачиваемого на пай дивиденда (тантьема) для руководства не может превышать 15 % в год и общий заработок не выше 4-6 средних заработных плат Фактическое кредитование государством не превышает 10 % [3, с. 170].

В качестве положительного опыта, применительно к российской практике, следует отметить государственное участие, налоговые льготы, при этом соблюдая принципы независимости.

Сейчас во всех развивающихся странах кооперативный сектор является важным инструментом экономического и социального развития, одним из средств борьбы за экономическую самостоятельность и подъем народного благосостояния.

Но во многих европейских странах существовали периоды снижения активности деятельности кооперации и количества кооперативных сообществ. Главными причинами данного спада являлись:

- низкий уровень управления. Среди руководителей кооперативов практически не было людей даже со специальным образованием;
- слабая центральная власть союзов кооперативов, что нарушило координацию действий отдельных кооперативов. Кооперативное движение стало неуправляемым;
- многолетняя закрытость информации для пайщиков;
- игнорирование мнения пайщиков, то есть несоблюдение принципов кооперации;

Если учесть негативный опыт развития кооперации в европейских странах, можно избежать в будущем снижения активности деятельности российских кооперативов.

Для более успешного развития кооперации необходимо использовать положительный опыт европейских и других мировых стран и их мероприятия по выходу из упадка:

- соблюдение нравственной политики, сохранение первоначальных ценностей и принципов деятельности. У пайщиков будет больше доверия к руководству, что является главным в успехе деятельности кооперации;
- повышение требований к профессиональной подготовке управленческого персонала;
- привлечение новых членов путем гарантированной выплаты бонуса;
- фонды кооператива не могут быть использованы до момента его роспуска;
- в российских сёлах можно ввести канадский «прямой плотекс», т.е. общий магазин, торгующий только для своих членов и продающий товары почти по себестоимости. Но необходимо ориентироваться и на открытый рынок, продавая продукцию, как своим членам, так и посторонним;
- необходимы государственные программы поддержки потребительской кооперации;

В качестве положительного опыта можно также отметить опыт развития кооперации в Швеции, а именно принципы шведских кооперативов:

- демократический характер управления, основанный на равноправии членов и принципах демократического построения организационной структуры кооперативов снизу вверх;
- недопустимость обогащения одного члена кооператива за счет другого, справедливое распределение прибыли между членами пропорционально их экономическому участию.

Для успешного развития российской кооперации необходимо опираться на положительный опыт развития зарубежных кооперативных систем, анализировать отрицательные тенденции, выявлять причины упадка зарубежных кооперативов. Но главное для успеха кооперации – соблюдение всех кооперативных принципов.

Список литературы:

1. Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000 – 328 с.

2. Петранева Г.А., Агибров Ю.И., Ахметов Р. Г. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК. – М.: КолосС, 2005 – 223 с.

3. Сахарова Д.Б., Котов И.С. История и теория кооперативного движения: Учебное пособие. – Минск: Новое знание, 2009 – 279 с.

4. Теплова Л.Е., Уколова Л.В., Тихонович Н.В. Кооперативное движение: Учебное пособие. – М.: Изд-во РДЛ, 2003 – 303 с.

ИСТОЧНИКИ ВОСПРОИЗВОДСТВА И РАЗВИТИЯ ГЕНЕРИРУЮЩИХ КОМПАНИЙ ОПТОВОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

© Симонов М.А.[♣]

Уральский федеральный университет им. Первого президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

В результате структурной реформы электроэнергетики были сформированы предприятия оптовой генерации (ОГК), устойчивое функционирование и развитие которых обеспечивается посредством оптимального соотношения внутренних и внешних финансовых источников. В работе предложена классификация внутренних и внешних источников развития ОГК, проведен подробный анализ внутренних источников развития шести ОГК последние два года, обоснован вывод о тенденции повышения их роли в развитии.

В результате реформирования электроэнергетики как ведущей инфраструктурной отрасли отечественного хозяйственного комплекса укрупнено сформировало два блока предприятий:

– блок конкурирующих между собой и с другими профильными предприятиями (генерация электроэнергии, сервисное обслуживание объектов электроэнергетики);

[♣] Ассистент кафедры «Системы управления энергетикой и промышленными предприятиями».

– блок предприятий с монопольным присутствием на рынке (передача электроэнергии – сети; системное управление процессами генерации – передачи – потребления электроэнергии).

Основу предприятий блока конкуренции составляют компании оптовой генерации: шесть ОГК на базе тепловых генерирующих мощностей и одна ГидроОГК на базе использования энергетических ресурсов рек.

В настоящей статье используется выборка из шести тепловых ОГК для получения сопоставимых выводов относительно источников их воспроизводства и развития.

Структурной реформой электроэнергетики предусмотрен период до 2011-2012 годов, в пределах которого ОГК работают с потребителями в двух стандартах: по тарифам свободного рынка и регулируемым тарифам. При этом уже к середине 2010 года работа ОГК по договорам с регулируемыми тарифами перестала быть доминирующей. Однако переход к свободным тарифам по отпуску электроэнергии является исходным условием, но не достаточен для обеспечения уровня необходимой конкуренции в сфере генерации электроэнергии.

Одной из наиболее существенных проблем последующего развития ОГК является действующее энергетическое оборудование с продолжительным сроком эксплуатации. Усреднённый возраст эксплуатируемого оборудования электростанций предлагаем рассчитывать по формуле:

$$\text{Усреднённый возраст} = (\sum NA_i \times (2010 - T_i)) / N$$

где NA – мощность агрегата, введённого в год T;

T – год ввода агрегата;

N – суммарная мощность всего оборудования станции.

Использование данной формулы позволило получить действующую возрастную структуру действующих производственных мощностей оптовых генерирующих компаний. В табл. 1 в качестве примера приведена характеристика «возраста» оборудования для ОАО «Энел ОГК-5».

Таблица 1

Возрастная структура действующих производственных мощностей ОАО «Энел ОГК-5» и входящих в её структуру электростанций

Наименование ОГК, филиалов – электростанций	Мощность, МВт	Усредненный возраст эксплуатации мощностей
ОГК-5	8 672	39,3
в том числе филиалы:		
Рефтинская ГРЭС	3 800	34,6
Конаковская ГРЭС	2 400	43,4
Невинномысская ГРЭС	1 290	40,8
Среднеуральская ГРЭС	1 182	44,2

Таким образом, в то время как структурная реформа электроэнергетики направлена на преодоление монопольного присутствия в сфере генерации электроэнергии. Внутри самой генерации существует огромный пласт внутренней монополии – зависимости от устаревшего оборудования.

В числе основных условий конкурентного присутствия ОГК на рынке генерации является ввод современных мощностей, что потребует соответствующего финансового обеспечения. С этой точки зрения своевременно и актуально исследовать финансовые источники, которые могут быть задействованы для устойчивого развития оптовых генерирующих компаний. Степень устойчивости деятельности ОГК определяется наличием источников финансовых ресурсов для развития компании, так и их сбалансированностью для целей противодействия негативным воздействиям со стороны конкурентов, государства и нейтрализации отрицательных последствий системных кризисов в экономике. Даже при быстрорастущей мировой экономике предприятия, привлекая неоправданно большой объём внешних платных ресурсов, может выйти за границы устойчивого функционирования.

Источники воспроизводства и развития энергетических генерирующих мощностей компаний оптового рынка считаем целесообразным подразделять на внутренние и внешние (рис. 1).

К внутренним источникам мы отнесли источники, которые формируются в процессе и как закономерный результат производственно-хозяйственной деятельности собственно ОГК.

Внешние источники предполагают формирование капитала оптовой генерирующей компании за счёт привлечённых ресурсов. Отметим, что привлечение средств в уставный капитал мы отнесли к внешним источникам, хотя эти средства поступают в собственный капитал ОГК. Такое распределение оправдано, поскольку в этом случае они «вливаются» из вне в деятельность ОГК и имеет все признаки внешних источников.

К числу внешних также отнесены государственные инвестиционные протекции. Это разноплановые инструменты государственной инвестиционной политики, в том числе прогрессивные налоги в сфере инвестиций.

Кроме того, в число внутренних источников включены имущественные вклады оптовых генерирующих компаний в совместные проекты с внешними субъектами. Это справедливо, поскольку исходная цель совместных проектов – повышение эффективности использования имеющегося имущества посредством объединения усилий с другими субъектами хозяйственной деятельности.

Основными внутренними источниками являются амортизационные отчисления и нераспределенная прибыль. Для целей нашего исследования допускаем, что средства двух этих источников используются в полном объеме на простое и расширенное воспроизводство генерирующих мощностей.

В табл. 2 приведены амортизационные отчисления и нераспределенная прибыль на 1 кВт установленной мощности действующих ОГК за два последних отчётных года.

Рис. 1. Схема источников воспроизводства и развития оптовых генерирующих компаний рынка электроэнергии и мощности

Таблица 2

Амортизационные отчисления и нераспределённая прибыль на 1 МВт установленной мощности тепловых ОГК в 2008 и 2009 гг.

Показатель	УМ	А / УМ		НП / УМ	
Год	2008	2008	2009	2008	2009
Ед. изм.	МВт	Руб./кВт	Руб./кВт	Руб./кВт	Руб./кВт
ОГК-1	9531	123,0	144,8	91,2	231,9
ОГК-2	8695	83,4	75,9	-151,1	196,4
ОГК-3	8357	142,3	153,8	815,6	468,2
ОГК-4	8630	126,3	136,7	703,2	788,0
ОГК-5	8672	282,7	334,4	169,8	288,3
ОГК-6	9052	136,1	153,2	53,8	306,3

Примечание: УМ – установленная мощность;
А – амортизационные отчисления;
НП – нераспределенная прибыль;
1 $ = 30 руб.

На основе полученных данных рассчитаем срок воспроизводства генерирующих мощностей за счёт внутренних источников на основе соответствующего алгоритма (рис. 2).

В предлагаемом алгоритме присутствуют удельные показатели капитальных затрат на единицу установленной мощности: 800 и 1500 $/кВт. В порядке обоснования этих значений показателей мы приводим следующее.

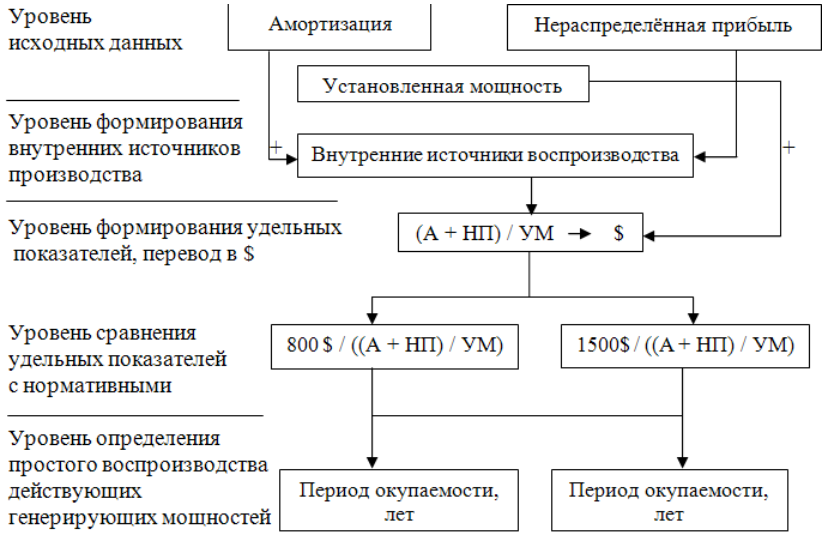

Рис. 2. Алгоритм вычисления периода простого воспроизводства генерирующих мощностей за счёт внутренних источников

В практике обобщения реализации инвестиционных проектов существует точка зрения, что инвестиции на ввод генерирующих мощностей в рамках современных конструкционных и технологических решений оцениваются в 1500-2000 $/кВт установленной мощности. Опираясь на данную оценку как исходную проведём анализ инвестиционных проектов ОГК-1 и ОГК-5 (табл. 3).

Таблица 3

Оценка удельной стоимости 1 кВт установленной мощности применительно к инвестиционным проектам ОГК-1 и ОГК-5

Инвестиционный проект	Стоимость проекта	Удельная стоимость 1 кВт	
		Рубли	Доллары
ПГУ-410 СУГРЭС	380 млн. евро	33 300	1 110
ПГУ-410 НГРЭС	400 млн. евро	35 100	1 170
ПГУ-450 УГРЭС	22 807 млн. руб.	50 600	1 690
ПГУ-800 ПГРЭС	15 867 млн. руб.	19 800	660
ПГУ-450 ВТГРЭС	14 237 млн. руб.	31 600	1 050
ПГУ-800 Нижневартовская ГРЭС	19 000 млн. руб.	23 700	800

Примечание: 1 евро = 1,2 $; 1 $ = 30 рублей.

Расчётные показатели удельной стоимости 1 кВт показывают на большой диапазон изменения этого показателя применительно к инвестиционным проектам. Отметим, что все инвестиционные проекты, реализуемые в

настоящее время в рамках тепловых ОГК имеют специфику. Все они реализуются на площадках действующих электростанций, что позволяет существенно уменьшить удельную стоимость. На площадках электростанций используется общая инфраструктура, к числу капиталоёмких объектов которой относятся подъездные пути, водоёмы, корпуса зданий и т.п. с этой точки зрения диапазон изменения удельных инвестиций справедливо определить от 800 до 1500 $/кВт.

В соответствии с алгоритмом (рис. 2) были проведены расчёты величины периодов, за которые ОГК средствами исключительно внутренних источников осуществляют полную замену действующего генерирующего оборудования на новое (табл. 4).

Как видим, несмотря на системные кризисные явления для всех ОГК 2009 год был более позитивным в сравнении с 2008 годом. В 2009 году существенно выросли масштабы амортизационных отчислений и капитализированной в развитие прибыли, что позволило заметно сократить период простого воспроизводства генерирующих мощностей. В тоже время данные табл. 3 свидетельствуют о том, что ОГК крайне различны по величине амортизации и нераспределённой прибыли на 1 кВт установленной мощности. Этот показатель в 2009 году находился в диапазоне от 9,0 $/кВт в ОГК-2 (Газпром) до 30,8 $/кВт в ОГК-4 (E.ON).

Таблица 4

Период простого воспроизводства генерирующих мощностей ОГК за счёт амортизационных отчислений и прибыли (2008 и 2009 г.)

Показатель	(А + НП) / УМ				Период простого воспроизводства генерирующих мощностей			
					800 $/ кВт		1500 $/ кВт	
Год	2008		2009		2008	2009	2008	2009
Ед. изм.	Руб./кВт	$/кВт	Руб./кВт	$/кВт	Лет	Лет	Лет	Лет
ОГК-1	214,2	7,1	376,7	12,6	112	63	211	119
ОГК-2	-67,7	-2,3	272,4	9,0	-	89	-	167
ОГК-3	957,9	31,9	622,0	20,7	25	39	47	72
ОГК-4	829,5	27,7	924,7	30,8	29	26	54	48
ОГК-5	452,5	15,1	622,7	20,8	53	38	99	72
ОГК-6	189,9	6,3	459,5	15,3	127	52	238	98

Это отразилось на периоде простого воспроизводства оборудования в рассматриваемых ОГК. Это обстоятельство мы проиллюстрировали диаграммой (рис. 3), на которой показано сколько лет, таких как 2009 год необходимо для того, чтобы полностью обновить генерирующие мощности ОГК исключительно за счёт их внутренних источников: амортизации и капитализированной прибыли при условии, что затраты на 1 кВт мощности составят 800 $.

Возвращаемся к табл. 3 с тем, чтобы сделать важный вывод: в 2008-2009 гг. в рамках генерирующих компаний оптового рынка формируется позитивная тенденция сокращения периода простого воспроизводства мощностей.

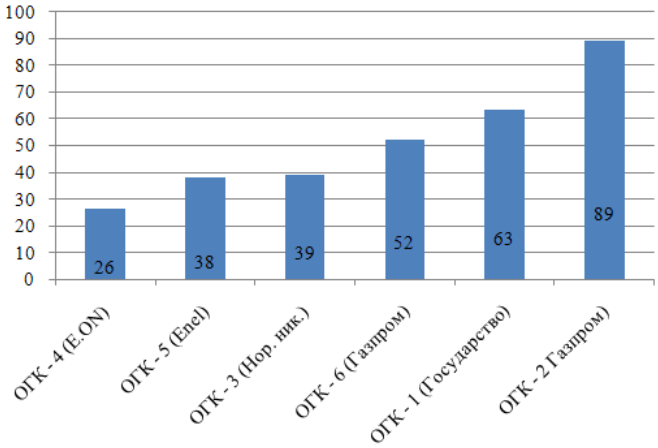

Рис. 3. Диаграмма периодов простого воспроизводства генерации в ОГК условия 2009 года

Это обусловлено растущей ролью внутренних источников развития ОГК, что безусловно является важнейшим фактором устойчивости развития компаний оптового рынка.

Список литературы:

1. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Энергетический бизнес: учеб. пособие. – М.: Дело, 2006. – 600 с.

2. Ван Хор Джеймс, Вахович мл. Джон Основы финансового менеджмента / Пер. с англ. – 12-е издание. – М.: ООО «ИД Вильямс», 2006. – 1232 с.: ил. – Парал. тит. англ.

МНОГОАСПЕКТНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ» В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ

© Слушкина Ю.Ю.[♣]

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

В статье рассматриваются вопросы преемственности понятия «проект» и «инвестиционный проект», исследуются современные подходы к трактовке терминов, раскрываются основные содержательные черты и управляемые параметры инвестиционного проекта.

♣ Доцент кафедры Менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

В настоящее время сложились глубокие традиции использования систем управления проектами во многих областях жизнедеятельности. Причем, основную долю среди планируемых проектов составляют небольшие по размерам проекты. Например, исследования, проведенные еженедельником InfoWorld, показали, что 50 % пользователей в США требуются системы, позволяющие поддерживать планы, состоящие из 500-1000 работ и только 28 % пользователей разрабатывают расписания, содержащие более 1000 работ Что касается ресурсов, то 38 % пользователей управляют от 50 до 100 видами ресурсов в рамках проекта, и только 28 % пользователей контролируют более чем 100 видов ресурсов. В результате исследований были определены также средние размеры расписаний проектов: для малых проектов – 80 работ и 14 видов ресурсов, для средних – 417 работ и 47 видов ресурсов, для крупных проектов – 1198 работ и 165 видов ресурсов [3, с. 12]. Данные цифры показывают, что применение систем управления проектами на практике может быть эффективным как для масштабных, так и для небольших проектов.

Анализ современных подходов к толкованию термина «проект» показывает, что к общепринятым признакам проекта, используемым в теории и практике управления, можно отнести:

- направленность на достижение конкретной цели, определенных результатов;
- скоординированное выполнение многочисленных, взаимосвязанных действий;
- ограниченная протяженность во времени, с определенным началом и концом.

Подготовка и реализация любого проекта в той или иной области деятельности требует некоторого объема инвестиций, что позволяет констатировать непосредственную преемственность этих понятий. Зачастую в экономической литературе данные термины воспринимаются как альтернативные и имеют аналогичную трактовку.

В практике российского инвестиционного менеджмента наиболее распространены несколько подходов к трактовке термина «инвестиционный проект». Инвестиционный проект воспринимается как:

- инвестиционная акция, предусматривающая вложение определенного количества ресурсов, в том числе интеллектуальных, финансовых, материальных, человеческих, для получения запланированного результата и достижения определенных целей в обусловленные сроки [6, с. 13];
- документально оформленное проявление инвестиционной альтернативы хозяйствующего субъекта, предусматривающее вложение капитала в определенный объект реального инвестирования, направленной на реализацию детерминированных во времени опре-

деленных инвестиционных целей и получение планируемых конкретных инвестиционных целей и получение планируемых конкретных результатов [1, с. 464];

- последовательность действий, связанных с обоснованием объемов и порядка вложения средств, их реальным вложением, введением мощностей в действие, текущей оценкой целесообразности поддержания и продолжения проекта и итоговой оценкой результативности проекта по его завершении [4, с. 186];
- дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей;
- основной документ, устанавливающий необходимость осуществления реального инвестирования, в котором в определенной последовательности излагаются основные характеристики проекта, связанные с его реализацией [5, с. 105];
- любое мероприятие, направленное на достижение определенных целей и требующее для своей реализации расхода и использования капиталообразующих инвестиций [9, с. 44];
- план или программа вложения инвестиций для достижения поставленных целей [7, с. 38];
- обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план) [10, ст. 1].

Содержание рассмотренных подходов свидетельствует о том, что особенностями трактовки понятия «инвестиционный проект» является указание на необходимость вложения капитала в различных формах для осуществления цели реального проекта, а также на обоснование целесообразности инвестиций в проект

Подчеркивая особенности инвестиционного проекта, как многоаспектного понятия, И.А. Бланк выделяет несколько содержательных черт, характеризующих инвестиционный проект следующим образом [1, с. 463-465]:

- *как форму проявления инвестиционной инициативы,* связанной с функционированием предприятия и его инвестиционной деятельностью. Документальное оформление этой инвестиционной альтернативы осуществляется в форме общепринятой последовательности разделов и основных показателей проектной деятельности;
- *как объект вложения капитала,* поскольку любой проект может быть реализован только при вложении в его осуществление необ-

ходимого объема инвестиций в любых их формах – материальной, нематериальной, финансовой, в форме человеческого капитала;

– *как способ реализации определенных инвестиционных целей*, так как предприятие инициирует разработку или отбор только таких проектов, которые помогают ему реализовать определенные цели, сформулированные его инвестиционной политикой. Целенаправленность инвестиционного проекта является одной из наиболее важных характеристик, придающих смысл его разработке и реализации;
– *как средство достижения планируемых конкретных результатов*. Цели инвестиционного проекта получают отражение в конкретных показателях, которые представляют собой систему важнейших его результатов. Эти результаты отражаются в различных видах планов, разрабатываемых в процессе подготовки инвестиционного проекта. На достижение планируемых конкретных результатов направлены все усилия исполнителей в процессе реализации принятого проекта;
– *как детерминированный во времени процесс*, поскольку важнейшей характеристикой инвестиционного проекта выступает общий период его жизненного цикла. Использование всех видов ресурсов, достижение планируемых целей и общих результатов проекта четко привязано к определенным срокам и интервалам времени.

Выделение различных видов проектов требует особого внимания, поскольку наличие специфических видовых признаков оказывает существенное влияние как на выбор методов управления, так и на состояние управляемых параметров проекта. К числу последних относятся:

– объемы и структура работ по проекту;
– виды, суммы расходов и стоимость проекта в целом;
– временные параметры, такие как сроки отдельных мероприятий, продолжительность и резервы выполнения этапов, фаз проекта, а также временные параметры взаимосвязей работ;
– ресурсы, требуемые для осуществления проекта: трудовые, финансовые, материальные, технико-технологические, информационные, организационно-правовые и т.д.;
– результаты проекта, под которыми понимают качественные продукцию и услуги; полезные социальные, общественные, природоохранные эффекты; новые научные разработки, технологические процессы, программные средства, полезные структурно-организационные преобразования.

Методология проектного менеджмента для России не является абсолютно новым зарубежным подходом к управлению. В советской экономике управление проектами широко применялось в оборонной, авиакосми-

ческой, энергетической промышленности, в строительстве и на транспорте. Примерами наиболее крупных и успешно реализованных проектов является план ГОЭЛРО, строительство десятков гидро- и нескольких атомных электростанций, БАМ, строительство сотен заводов по всей стране.

Однако проектное управление как профессиональная комплексная дисциплина и специальная методология эффективного управления не было в полной мере востребовано в период планово-распределительной экономики. Тем не менее, в 1930-1990 гг. в области организационного управления был накоплен значительный опыт, были и определенные научные и практические достижения в таких направлениях, как организация поточного производства, применение экономико-математических методов, сетевое планирование и управление, технико-экономическое планирование и мультипроектное управление, автоматизированные системы управления и проектирования, программно-целевое управление, интегрированные автоматизированные системы управления [2].

В настоящее время, разрабатываются и вводятся в действие национальные и международные программы сертификации менеджеров проекта и, одновременно осуществляется работа по унификации и стандартизации процессов в области управления проектами. Вводятся в действие международные стандартов качества при проектировании (ISO 10006:2003).

В 1990 г. в России была создана Ассоциации управления проектами СОВНЕТ. Ассоциация представляет собой добровольный союз профессионалов, осуществляющих научные исследования и разработки, обучение и сертификацию специалистов в области Управления проектами, а также обоснование, подготовку, выполнение и управление проектами в различных сферах деятельности. Первостепенными задачами работы Ассоциации выступают: обеспечение роста профессионализма в области управления проектами; формирование рынка профессиональных услуг по управлению проектами в России; содействие подготовке и переподготовке кадров, повышению уровня обучения в области управления проектами; осуществление и развитие Национальной программы сертификации специалистов по управлению проектами; кооперацию ученых, специалистов и практиков в области управления проектами, обмен идеями и опытом; содействие развитию и широкому практическому использованию современных средств и методов управления проектами; оказание практической помощи в осуществлении конкретных проектов и программ, а также консультационного и методического сопровождения при внедрении систем управления проектами в организациях и компаниях [8].

Создание Ассоциации СОВНЕТ положило начало массовому применению в России современной методологии управления проектами в инвестиционных проектах и программах разного уровня: от локальных до государственных и международных.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: В 2 томах. – Т. 1 / И.А. Бланк. – 3-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л». 2008.

2. Воропаев В. Россия в мировом сообществе управления проектами. // Стратегия и конкурентоспособность. – 2006. – № 6 (9). – С. 82-85.

3. Димитриев Д., Димитриева З., Рыбаков М. Управление проектами. Практическое руководство: Бизнес-практикум. – М.: Юркнига, 2003.

4. Инвестиции: учеб. / С.В. Валдайцев, П.П. Воробьев [и др.]; под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ТК Велби, 2005.

5. Инвестиционная деятельность: учебное пособие / Н.В. Киселева, Е.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; под ред. Г.П. Подшиваленко, Н.В Киселевой. – М.: КНОРУС, 2005.

6. Мазур И.И. Управление проектами: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности 061100 «Менеджмент орг.» / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура. – 4 изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2007.

7. Мыльник В.В. Инвестиционный менеджмент: учеб. пособ. для вузов. – 4-е изд. – М.: Академический Проект, Екатеринбург: Деловая книга, 2005.

8. Официальный сайт Российской Ассоциации управления проектами «СОВНЕТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sovnet.ru.

9. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций / Под общ. ред. М. Римера. – СПб.: «Питер», 2005.

10. Федеральный Закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 24.07.2007) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Принят Государственной Думой 15 июля 1998 года Одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.base.consultant.ru/cons/cgi.

РОЛЬ АПК В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

© Соболь Т.С.[♣]

Электростальский политехнический институт (филиал)
Национального исследовательского технологического университета
Московского института стали и сплавов, г. Электросталь

Данная статья посвящена анализу состояния агропромышленного комплекса в системе обеспечения продовольственной безопасности страны, особый акцент сделан на направлениях совершенствования функционирования АПК.

♣ Старший преподаватель кафедры «Менеджмент».

Агропромышленный комплекс является одним из крупнейших и жизненно важных секторов российской экономики. Его состояние и эффективность функционирования оказывают решающее влияние на продовольственное обеспечение и жизненный уровень населения. Он в значительной мере определяет состояние всей экономики, тесно взаимодействуя экономически, ресурсно и производственно, более чем с 50 отраслями страны, производя около 8,5 % валового внутреннего продукта. В аграрной сфере сосредоточено 3,4 % основных производственных фондов и трудятся почти 11 % всех занятых в экономике. Он формирует свыше 45 % розничного товарооборота. Около 30 % издержек домашних хозяйств приходится на питание. В сельской местности проживает свыше 38 млн. человек, или 27 % жителей страны. Это огромный потенциал, способный при научно-обоснованной организации агропромышленного производства и его государственной поддержке не только обеспечить продовольственную безопасность, но и вывести сельское хозяйство на передовые позиции в мире [1].

Если с этих позиций оценивать современный уровень развития агропромышленного комплекса и агропродовольственного рынка страны, то ни по одной из них пока не удалось достичь цели. Более того, в крайне неблагоприятно сложившихся экономических условиях становления аграрной сферы экономики на рыночные отношения речь уже идет не о традиционном хроническом дефиците отдельных видов продовольствия, а о продовольственной зависимости страны.

На решение проблем развития АПК как основы обеспечения продовольственной безопасности страны, устранение и особенно предотвращение внутренних и внешних ее угроз и рисков нацелены Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» и Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. В них изложены сущность, цели государственной аграрной политики и ее основные направления, которая с 2008 г. провозглашена приоритетом в социально-экономической политике государства, а, следовательно, в определенной степени отражает стратегию развития агропромышленного комплекса на пятилетний и более отдаленный период, тем самым, способствуя более полному обеспечению страны продовольствием.

Однако, на наш взгляд, на федеральном уровне до сих пор не выработана достаточно целостная государственная агропродовольственная политика, рассчитанная на долгосрочную перспективу и направленная на рационально сбалансированное соотношение между производством и потреблением продовольствия с учетом повышения платежеспособного спроса населения на основе комплексного решения проблемы производства, хранения, переработки, транспортировки, сбыта и использования отечественной сельскохозяйственной продукции, обеспечение продовольственной безопасности.

Оценивая в целом реализацию Государственной программы по итогам 2009 г., следует отметить, что программные мероприятия в основном выполнены. Вместе с тем объем оказываемой государственной поддержки крупного сельскохозяйственного производства, а также малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве и альтернативной сфере деятельности на селе недостаточен для осуществления основных целей государственной аграрной политики. Несмотря на то, что в 2009 г. по сравнению с 2007 г. производство продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) увеличилось, импорт продовольственных товаров повысился почти на 28 % [1].

За последние девять лет в аграрной сфере страны удалось переломить ситуацию к лучшему и обеспечить заметный рост производства продукции. Если в 1990-1998 гг. производство продукции сократилось на 44 %, то в 1999-2008 гг. оно увеличилось на 40 %. Число прибыльно работающих сельскохозяйственных организаций повысилось до 77 %. Устойчивыми темпами развивается пищевая промышленность.

В 2008 г. активизировался инвестиционный процесс, общее число заключенных с сельскохозяйственными организациями инвестиционных договоров на условиях субсидирования составило 18,1 тыс., в том числе за 2008 г. – 5,3 тыс. (13 % всех сельскохозяйственных организаций страны, ведущих сельскохозяйственную деятельность). Средний размер привлеченного кредита составил 19,8 млн. руб. В некоторых регионах льготные инвестиционные кредиты выданы лишь отдельным предприятиям. Так, в Карачаево-Черкесской Республике 831 млн. руб. субсидируемых инвестиционных кредитов получили всего 7 из 138 действующих сельскохозяйственных организаций. Аналогичная картина в Республике Татарстан, где 14 млрд. руб. кредитов были распределены среди 179 сельскохозяйственных организаций при среднем размере кредита 78 млн. руб. на хозяйство [2].

Целью мер по увеличению привлечения сельскохозяйственными товаропроизводителями кредитов и займов является повышение финансовой устойчивости отрасли путем своевременного пополнения оборотных средств, обновления и модернизации основных фондов, развития в сельском хозяйстве первичной переработки мяса и молока.

Повышение доступности инвестиционных кредитов значительно ускорило процесс модернизации сельского хозяйства. Особое значение при этом придается повышению эффективности животноводства. В 2008 г. строилось, реконструировалось и модернизировалось более 700 животноводческих объектов, отвечающих современным передовым технологиям. Было введено, реконструировано и модернизировано 57 объектов по производству крупного рогатого скота и 85 объектов в бройлерном птицеводстве.

Для России продовольственная проблема традиционно является одной из центральных и приоритетных проблем, поскольку без надежного продовольственного снабжения населения государство не в состоянии обес-

печить продовольственную безопасность. Однако весь парадокс заключается в том, что Россия, вполне самодостаточная по всем основным видам ресурсов – земельным, водным, энергетическим, сырьевым и трудовым, пока не может в полной мере обеспечить свое население полноценным продовольствием за счет собственного производства, восполняя его крупномасштабным импортом даже тех его видов, которые она может производить в достаточном количестве не только для внутреннего потребления, но и для поставки их на мировой рынок. Это при том, что аграрный потенциал России является одним из крупнейших в мире. Как известно, на ее долю приходится 8,9 % мировой пашни,2,6 – пастбищ, 52 – черноземных почв, 8,3 – производства минеральных удобрений, 20 % пресной воды, огромные ресурсы органических удобрений. Вместе с тем удельный вес страны в мировом производстве сельскохозяйственной продукции остается значительно ниже ее потенциала и составляет по молоку около 5 %, зерну – 4,6 и мясу – 2,1 %.

Многие годы удельный вес сельского хозяйства в расходной части бюджета не превышает одного процента, а его доля в валовом внутреннем продукте составляет не многим больше 4 %. До начала финансового и экономического кризиса темпы роста валовой продукции сельского хозяйства и оплата труда в отрасли были почти вдвое ниже, чем в целом по экономике. При этом с 2002 г. наметилась тенденция снижения темпов развития сельского хозяйства. Если в 1999-2001 гг. среднегодовой темп прироста в сельском хозяйстве составлял 6,8 %, то в 2002-2008 гг. только 2,3 %. Сельское хозяйство в последние годы вышло на положительную динамику роста, но по объему валовой продукции еще не достигнут дореформенный уровень, хотя по официальным данным, в растениеводстве он восстановлен полностью, а темпы его роста были почти в полтора раза выше средних по сельскому хозяйству [2].

Так, в зерновом хозяйстве проблема состоит как в гарантированном обеспечении населения хлебом и хлебобулочными изделиями при любых условиях, повышении его качества и улучшении структуры, так и наращивании производства комбикормов, необходимых для развивающегося животноводства. Хотя в 2006-2008 гг. валовой сбор зерна составил 79,5 млн. т, однако этого количества зерна было достаточно для обеспечения населения хлебопродуктами, производства животноводческой продукции в сложившихся объемах и экспорта.

В сложившейся обстановке наибольшую угрозу представляет ситуация с производством мяса, особенно крупного рогатого скота. На душу населения производство (реализация) всех видов мяса из отечественного сырья составляет лишь 40 кг, что несопоставимо мало по сравнению с объемом в экономически развитых странах мира.

Значительно осложняет продовольственную обеспеченность страны сокращение поголовья скота. Так, за 1991-2008 гг. поголовье крупного ро-

гатого скота в стране уменьшилось почти в 2,7 раза, а производство мяса скота и птицы – в 1,8 раза. За годы рыночных преобразований снижение поголовья крупного рогатого скота составило 36 млн. голов, или вдвое больше, чем за годы коллективизации. Численность скота соответствует показателям 1933 г. Не удалось приостановить уменьшение его поголовья и за 2006-2008 гг., когда реализовывался приоритетный национальный проект «Развитие АПК».

Одним из наиболее «узких» мест в развитии сельскохозяйственного производства остается сохраняющаяся его низкая доходность. При около 6 млн. руб. прибыли в расчете на одно прибыльное хозяйство обеспечить устойчивый экономический рост в современных условиях невозможно. Поэтому почти две трети сельскохозяйственных организаций не могут воспользоваться действующими экономическими механизмами и стимулами, предоставленными им государством. Хотя с 1999 по 2008 г. объем производства сельскохозяйственной продукции увеличился в 1,4 раза, тем не менее, значительная часть сельскохозяйственных товаропроизводителей не в состоянии осуществлять не только расширенное, но и простое воспроизводство. К тому же 23 % сельскохозяйственных организаций были убыточными.

Ситуация усугубляется тяжелым финансовым положением части сельскохозяйственных товаропроизводителей вследствие чего повсеместно отмечается добровольный отказ сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и других производителей сельскохозяйственной продукции от предоставленных им ранее земель.

Таким образом, ситуация в экономике сельского хозяйства пока остается весьма сложной. С одной стороны, происходит увеличение массы прибыли в сельскохозяйственных организациях, но одновременно еще быстрее растет задолженность по кредитам и займам, что указывает на низкую обеспеченность хозяйств собственными средствами. Так, как уже отмечалось в 2008 г. по сравнению с 2005 г. удельный вес собственных средств сельскохозяйственных организаций уменьшился с 60,9 до 45,0 %. За этот период кредиторская задолженность возросла в 1,7 раза, а ее сумма на 10 % превысила их годовую выручку от реализации сельскохозяйственной продукции [2].

На наш взгляд, функционирование агропромышленного комплекса, отвечающее требованиям повышения жизненного уровня населения, продовольственной безопасности страны, должно характеризоваться такими качественными, количественными и социально-экономическими параметрами, которые обеспечивали бы устойчивое и более полное удовлетворение ее потребностей в сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствии за счет мобилизации потенциала отечественного агропромышленного производства и прежде всего сельского хозяйства, осуществления по отношению к нему особой протекционистской политики государства, не противоречащим требованиям ВТО. Для этого необходимо: обеспечить

сбалансированное функционирование агропромышленного комплекса и его важнейшей отрасли – сельского хозяйства в режиме расширенного воспроизводства по инновационно-инвестиционному пути развития; рационализировать структуру внешней торговли; развивать и совершенствовать межрегиональные продовольственные и сырьевые связи; углубить территориально-отраслевое разделение труда в АПК, формировать крупномасштабные специализированные зоны по производству отдельных видов сельскохозяйственной продукции, стимулировать кооперацию; создать необходимые законодательные, организационно-экономические и административные условия, исключающие криминализацию в системе производства и особенно сбыта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; обеспечить действенность государственного регулирования экономических процессов, связанных с производством, сбытом и использованием сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Список литературы:

1. Агропромышленный комплекс России в 2008 году. – М.: Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, 2009. – 553 с.

2. Методические исследования аграрного рынка / Отв. за выпуск А.Г. Папцов, А.Ф. Серков. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2009. – 260 с.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

© Третьякова Е.Ф.[♣]

Нижегородский коммерческий институт, г. Нижний Новгород

В статье рассматриваются экономические, организационно-правовые аспекты развития конкуренции в сфере розничной торговли продовольственными товарами. На примере нижегородского продуктового ритейла рассмотрены актуальные проблемы и перспективы формирования конкурентной среды в рамках региональной программы развития конкуренции.

Эффективность функционирования рынка во многом определяется уровнем конкуренции и условиями для ее проявления. Поэтому возникает необходимость оптимального сочетания экономических, организационных и правовых предпосылок для развития конкурентных отношений.

В настоящее время вопросы, связанные с конкуренцией на различных рынках, регулируются двумя основными законами: федеральным законом

[♣] Старший преподаватель кафедры Экономического анализа и антикризисного управления.

от 26 июля 2006 г. № 135 «О защите конкуренции» и федеральным законом от 17 августа 1995 г. № 147 «О естественных монополиях».

Федеральный закон «О защите конкуренции» (с изменениями на 5 апреля 2010 г.) определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, а ФЗ «О естественных монополиях» определяет правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в Российской Федерации. С 1 февраля 2010 года вступил в силу закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», одним из основных положений которого является ограничение доли сети на местном рынке продовольственных товаров до 25 % [1].

Следует отметить, что 25-процентный порог не соответствует антимонопольному законодательству. Так, согласно п. 1 ст. 5 Закона о защите конкуренции доминирующим положением признается положение хозяйствующего субъекта (группы лиц) или нескольких хозяйствующих субъектов (групп лиц) на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту (группе лиц) или таким хозяйствующим субъектам (группам лиц) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, и (или) устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов, и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам. Также нельзя не отметить следующий факт: ФАС признавала, что на момент принятия Закона методика расчёта товарооборота отсутствовала. По данным Росстата, оценка ёмкости потребительского рынка на уровне муниципальных образований для последующего определения доли, занимаемой на этом рынке отдельными хозяйствующими субъектами розничной торговли в соответствии со ст. 16 Закона, могла быть осуществлена с использованием показателя денежных доходов населения. Поэтому Росстату совместно с ФАС России и рядом заинтересованных ведомств предстояло разработать методику расчёта ёмкости рынка, а также механизм контроля за соблюдением данной нормы на уровне городских округов и муниципальных районов с учётом поручения Правительства РФ.

4 мая 2010 года постановлением Правительства Российской Федерации была утверждена методика расчёта и определения доли товарооборота в границах соответствующего административно-территориального образования. Но эта методика не учитывает двух очень важных моментов. Во-первых, сбор информации о хозяйствующем субъекте и её достоверность. Ритейлеры сомневаются, что Росстат сможет собрать объективные данные и не понимают, «насколько адекватно будут учитываться рынки, которые работают без кассовых аппаратов. А это важно, потому что во многих регионах доля теневой торговли очень существенна, а во многих муниципаль-

ных округах значительно превышает долю официальной торговли» [4]. Во-вторых, данная методика при расчёте доли предприятия на рынке учитывает лишь административно-территориальное деление розничного рынка, тогда как продуктовые границы рынка могут быть гораздо шире.

Кроме того, методика ставит крупных ритейлеров в заведомо невыигрышное положение по сравнению с малыми предпринимателями и нецивилизованной торговлей, так как правительство планирует учитывать не выручку сетей, а оборот с учетом НДС, который небольшой бизнес не платит Продажи любой федеральной сети, таким образом, автоматически увеличиваются на 18 % – ставку налога. Сейчас крупные сети занимают долю более 25 % только в очень небольшом количестве регионов (точное количество назвать невозможно, не зная объемов рынков): но уже в ближайшее время все крупные федеральные и местные ритейлеры, активно наращивающие количество магазинов, будут ограничены в возможности развиваться.

Для реализации конкурентной политики, дальнейшего развития здоровой конкурентной среды и защиты конкуренции в нижегородском регионе правительство Нижегородской области разработало и приняло областную целевую программу «Развитие конкуренции на территории Нижегородской области на 2010-2012 годы». Министерство экономики совместно с отраслевыми министерствами и ведомствами, а также представителями предпринимательских сообществ и НУ ФАС, провели оценку состояния конкурентной среды в регионе. По итогам данной оценки определился перечень основных рынков, имеющих приоритетное значение для Нижегородской области, среди которых и рынок розничной торговли [2].

В процессе анализа были выявлены инфраструктурные барьеры входа на региональные рынки, специфические для каждой отрасли, например, на рынке розничной торговли – ограниченное количество торговых площадей в ряде территорий области. Дальнейшее развитие здоровой конкурентной среды на рынках области планируется достичь путем снижения административных барьеров и давления на бизнес за счет нормативно-правового регулирования, упрощения регистрации и ведения предпринимательской деятельности, реализации принципа прозрачности деятельности региональных властей и контролирующих инстанций за счет создания и совершенствования информационных систем взаимодействия представителей власти и бизнеса.

Проблему определения реальной доли розничной торговой сети в конкретном регионе рассмотрим на примере нижегородского рынка продуктового ритейла.

На рис.1 и рис.2 представлены результаты расчета доли основных операторов на продовольственном рынке Нижегородской области, выполненные на основе данных независимых экспертов и данных государственной статистики соответственно [3].

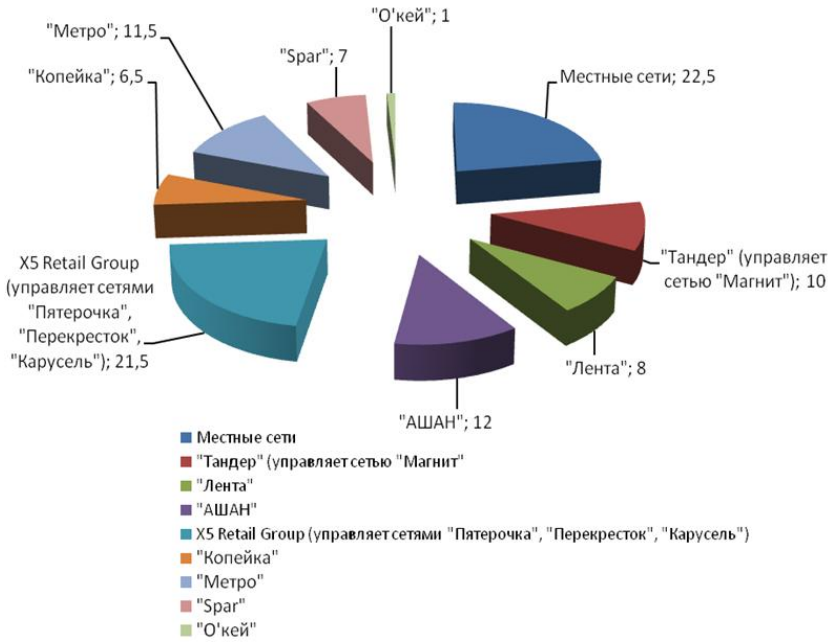

Рис. 1. Оценка доли сетей (по данным независимой экспертизы)

Рис. 2. Оценка доли сетей (по данным Росстата)

Из диаграмм видно, насколько противоречивы данные о конкуренции на рынке розничной торговли продуктами питания: по данным экспертов, X5 Retail Group занимает 21,5 % рынка, то есть в соответствии с законом о торговле данная компания имеет право занять ещё не более чем 3,5 % рынка. Если же верить данным Росстата, то потенциал компании гораздо выше – она занимает всего 6,67 %, то есть до доминирования на рынке нижегородского ритейла ей ещё далеко.

Особенно обращает на себя внимание расхождение в оценке доли такого крупного оператора, как «Ашан»: примерно в 10 раз! Поэтому можно с уверенностью констатировать, что истинное положение сетевых компаний оценить в рамках существующего информационного обеспечения процесса развития конкурентной среды довольно проблематично.

Таким образом, несмотря на утверждение методики расчёта долей сетевых предприятий, остаётся большое количество вопросов, связанных с достоверностью данных, на основе которых будут делаться эти расчёты. Экономическое обоснование расчетов имеет огромное значение, так как от этого зависит решение о дальнейшем развитии сети в регионе, в немалой степени влияющее на эффективность формирования конкурентной среды.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381 – ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 18.12.2009).

2. Областная целевая программа «Развитие конкуренции на территории Нижегородской области на 2010-2012 годы» // Новая газета в Нижнем. – 2010. – № 56.

3. www.nizhstat.gks.ru.

4. www.retail.ru.

ОПЕРАЦИИ СВОП НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

© Хачпанов Г.В.

Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Москва

В целях эффективного управления своими активами и пассивами, уменьшения риска, а также получения дополнительно прибыли банки, финансовые компании, фирмы осуществляют обмен денежными потоками по средствам операции своп. Своп операции это комбинация двух сделок с одинаковым количеством денег, с разными датами валютирования в противоположных направлениях.

Большое число рисков вынуждают участников финансового рынка прибегать к процедуре обмена условиями заключенных контрактов. В 1970-

1980 гг. колебания обменных курсов валют и процентных ставок были гораздо более резкими, чем в предыдущие периоды (до финансового кризиса 2008 г.). Крах Бреттонвудской системы в середине 1970-х годов, которая была заменена системой плавающих валютных курсов, стал источником большой неопределенности при принятии деловых решений. Амплитуда колебаний валютных курсов в 1980-х годах увеличилась – валютный курс и процентные ставки достигли в это время своих предельных уровней. Таким образом, компании в своей финансовой деятельности столкнулись с риском и неопределенностью, что вызвало необходимость в инструментах финансовой политики, которые помогли бы снизить степень риска и неопределенности. Иными словами, возникла необходимость в новых методах хеджирования. Хеджирование предполагает обеспечение стабильности будущих обменных курсов и процентных ставок или гарантированную компенсацию потерь от их неблагоприятных изменений за счет получаемых прибылей. Одним из способов хеджирования явились появившиеся еще в 1960-х годах свопы. Своп (с англ. swap – «обмен», «мена», «меновая торговля») – это соглашение между двумя контрагентами об обмене в будущем платежами в соответствии с определенными в контракте условиями. Как таковой рынок свопов возник в 1980-е годы. Начало ему было положено заключением между компанией IBM и Мировым банком в 1981 г. валютным свопом. При зарождении рынка посреднеческие компании действовали главным образом как брокеры. В современных условиях они выступают в основном в качестве дилеров, т.е. являются стороной сделки в одном свопе и стороной сделки в офсетном свопе. На 1 июня 2008 года, по данным банка международных расчетов (Bank for International Settlements), суммарный объем операций с валютными свопами (forex swaps, currency swaps), процентных свопов (interest rate swaps), свопы на кредитный дефолт (credit default swaps), свопы с ценными бумагами (equity-linked swaps) составил более 472 трлн. 588 млрд. долларов США, что примерно в 17 раз больше, чем на июнь 1997 года. Главные действующие лица на этом рынке – сберегательные и страховые организации, которые действуют через посредников, т.е. через банки и финансовые компании. Операция своп имеет одну дату валютирования раньше другую позже и согласованные валютные курсы. Классификация своп операций на форексе осуществляется по разным признакам. В том числе выделяют:

1. валютные свопы – сделки по обмену фиксированных валютных курсов на плавающие;
2. процентные свопы – фиксированная процентная ставка против плавающей или плавающая ставка против плавающей%
3. валютно-процентные «свопы» – любые комбинации из вышеназванных разновидностей.
4. дифференциальные «свопы» – «свопы» с нетто-платежом одной стороны в пользу другой при заключении контракта.

Виды свопов различают так же по срокам валютирования. Наиболее распространенная валютная операция своп это комбинация транзакции своп с транзакцией форвард или форвардной операцией. Это комбинация транзакций когда клиент одновременно с продажей валюты «А», покупает валюту «В», покупает валюту А на условиях форварда и продает валюту «В» в противоположных направлениях. Определение даты валютирования. Когда клиенту совершившему сделку форвард по обмену валюты, надо урегулировать фонды заранее, а он по каким либо причинам или в результате недостатка средств не может этого сделать, у него есть возможность определить дату расчета по обязательствам совершая операцию своп на валютном рынке. Защита от валютных рисков. Если у клиента есть валюта «А» и ему нужна валюта «В», но после определенного периода времени он возвращает валюту «В», что бы конвертировать ее в валюту «А», он может зафиксировать стоимость по условиям валютного обмена и защититься от рисков, совершая операцию своп. Порядок совершения операции своп. Клиент должен направить заявление на продление времени заключенной сделки в банк или подразделение, где он совершает сделку форвард за 5 дней до даты валютирования. По этой сделке и после утверждения заполнить заявление на операцию своп на валютном рынке. Если клиент хочет заранее урегулировать проведенную сделку форвард, он должен направить заявление в банк или подразделение, где он совершает сделку форвард за 5 дней до даты урегулирования и после утверждения заполнить заявление на операцию своп на валютном рынке. Когда клиент хочет совершить новую операцию своп он должен следовать тем же требованиям что и для сделок спот или форвардных транзакций. Кроме двух классических видов свопов: процентного (interest rate swap) и валютного (foreing exchange swap, или currency swap, или forex swap) – имеется огромное число всяких разновидостей. Наиболее часто употребляемые вариации: валютно-процентный (комбинарованный валютный) своп (cross currency swaps) – своп, предполагающий обмен процентными платежами в одной валюте на процентные платежи в другой валюте; ванильный своп (vanilla swap) – стандартный своп, заключенный между двумя партнерами и не имеющий никаких дополнительны условий; амортизирующий своп (amortizing swap) – своп между двумя партнерами, предполагаемая сумма которого равномерно уменьшается с приближением оконачания сделки; нарастающий своп (accreting swap) – своп между двумя партнерами, предполагаемая сумма которого равномерно увеличивается с приближением оконачания сделки; структурированный (сложный) своп (structured swap) – своп, в котором участвуют несколько сторон и, как правило, несколько валют; активный своп (assets swap) – своп, меняющий существующий тип процентной ставки актива на другой (например, фиксированную ставку на плавающую); пассивный своп (liability swap) – своп, меняющий сущест-

вующий тип процентной ставки обязательства на другой (например, фиксированную ставку на плавающую); форвардный своп (forward swap) – своп, заключенный сегодня, но начинающий действовать через некоторый период времени. Комбинацию свопа и опциона приводит к опциону на своп, который получил название свопциона (swaption).

Совокупный объем сделок «валютный своп», заключенных Банком России с уполномоченными коммерческими банками в январе 2009 года, составил 15,551 миллиарда долларов (в 6,3 раза выше, чем в декабре 2008 года – 2,454 миллиарда долларов) и 608,9 миллиона евро (на четверть ниже, чем в декабре – 820,5 миллиона евро), свидетельствуют материалы ЦБ РФ [2].

Список литературы:

1. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2008.
2. www.cbr.ru.
3. www.one.ru.
4. www.minfin.ru.

Секция 15

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

К ВОПРОСУ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ АНАЛИЗА ДАННЫХ В КОРПОРАТИВНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ

© Борисенко Е.В.[♣]
Московский государственный технологический университет «Станкин», г. Москва

Рассматривается метод решения проблемы интеллектуализации анализа данных, позволяющего повысить эффективность обмена информацией в медицинском учреждении.

В настоящее время автоматизированные медицинские информационные системы широко используются в лечебно-профилактических учреждениях (ЛПУ) различного профиля и масштаба. Наибольший интерес для практического здравоохранения представляют системы поддержки принятия решений (СППР) в практической деятельности врачебного персонала.

Медицинские задачи, связанные с лечебно-диагностическим процессом и, в первую очередь, прогнозом состояния здоровья пациента, носят неявный характер и решаются явными методами с точностью и удобством, совершенно недостаточными для широкого практического использования в конкретных задачах прогнозирования и принятия решений. Неявные задачи медицины явились идеальным полем для применения интеллектуального анализа данных (ИАД). В этой связи предлагается создание СППР на основе гибридного метода анализа данных на основе многомерного представления данных и применения аппарата деревьев решений.

Системы поддержки принятия решений представляют собой сложные программно-аппаратные комплексы, предназначенные для помощи врачам, при управлении лечебно-диагностическим процессом. Принять любое управленческое решение невозможно, не обладая необходимой для этого информацией, обычно количественной, при этом она должна быть достоверной, полной, непротиворечивой и адекватной. Данная информация находится в различных подсистемах распределённой информационной системы ЛПУ, представленной на рис. 1.

Данные, необходимые для принятия решений, извлекаются из подсистем и помещаются в централизованное хранилище данных, которое выполняет функции предварительной подготовки и хранения данных. Обработанные аналитическими службами данные передаются врачу (рис. 2).

В качестве аналитических средств СППР выступают оперативная аналитическая обработка (*OLAP*-анализ) и интеллектуальный анализ данных (ИАД). ИАД – это процесс поддержки принятия решений, основанный на

[♣] Соискатель кафедры «Управление и информатика в технических системах».

поиске в данных скрытых закономерностей. Проведенное исследование методов ИАД, используемых в медицинских информационных системах (МИС) показало, что деревья решений являются наиболее эффективными для решения медицинских задач и помогают выявить зависимость изменения результатов наблюдения от некоторых показателей. На основе полученных результатов при каждом осмотре в процессе динамического амбулаторного наблюдения врач вносит необходимые дополнения и изменения, определяет лечебные мероприятия и частоту повторных осмотров в соответствии с происшедшими изменениями в протекании заболевания, а также по имеющимся показаниям назначает необходимые консультации врачей-специалистов и дополнительные клинико-лабораторные исследования.

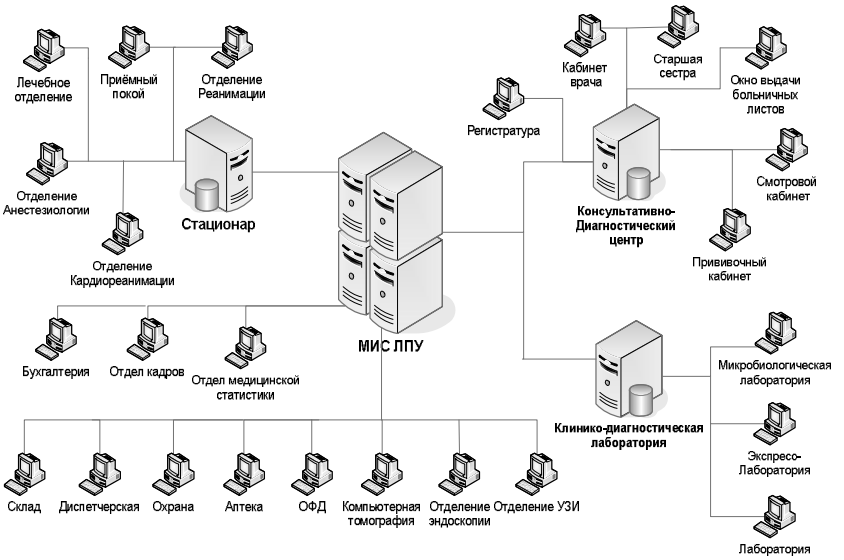

Рис.1. Структура распределённой информационной системы ЛПУ

Прикладное программное обеспечение (ППО) СППР структурно состоит из двух частей – «клиентской» и «серверной».

Клиентское приложение может быть активизировано не только на стационарном персональном компьютере (ПЭВМ), но и на карманном персональном компьютере (КПК) или аналогичном устройстве (коммуникаторе), имеющемся в арсенале врача. При этом используется универсальная технология разработки распределённых приложений на платформе .NET Framework с использованием языка программирования высокого уровня C#. В процессе работы данные с сервера передаются на КПК посредством беспроводной сети (BlueTooth, Wi-Fi) на основе различных коммуникационных протоколов.

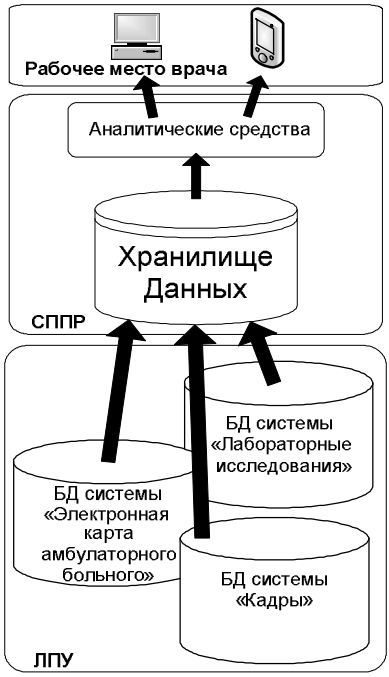

Рис.2. Структура СППР в МИС

При помощи КПК формируются мобильные автоматизированные рабочие места, позволяющие получать информацию из распределенных баз данных, аналитических служб и, в итоге, предоставлять рекомендации врачам с любого места, где проходит обследование, а также получать результаты интеллектуального анализа данных и принимать на их основе взвешенные медицинские решения.

На главной форме интерфейсной части программы предоставляется возможность выбора способа анализа по ряду параметров: для всех пациентов с одним диагнозом или по отдельно взятому пациенту.

Первая форма, к примеру, отображает такие данные о пациенте как: дата рождения, диагноз, дата постановки диагноза, наличие профессиональной вредности и вредных привычек, краткий анамнез. Результатом выбора конкретного пациента будет построение диаграммы, которая отражает количество улучшений состояния больного, ухудшений или состояний без изменений, в процентах от общего количества наблюдений для каждого применяемого фармакологического препарата.

Работа клиентской части реализуется посредством программной платформы *Pocket PC'2002* и *Windows'CE*.

СППР на основе интеллектуального анализа данных разработана с целью обеспечения помощи врачу в решении широкого круга задач планирования и контроля своевременности, эффективности и качества проведения наблюдения за здоровьем пациентов и проводимой медикаментозной терапии.

В итоге опытной эксплуатации первых результатов в медицинском центре было подтверждено, что представленная методика и разработанное на её базе ППО СППР обеспечивают эффективное наблюдение за состоянием здоровья пациентов, в первую очередь, находящихся на диспансерном учете, и принятие своевременных адекватных решений по тактике их дальнейшего ведения и медикаментозного лечения.

Список литературы:

1. Верников Г. Технологическая эволюция корпоративных информационных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru/vernikov.

2. Роберт К. Мартин, Джеймс В. Ньюкирк, Роберт С. Косс. Быстрая разработка программ: принципы, примеры, практика. – М.: Изд-во Вильямс, 2004. – 752 с.

КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВНЕДРЕНИЯ БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЙ

© Хвалев Е.А.[♣]

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева, г. Нижний Новгород

В статье анализируются ключевые особенности внедрений бизнес-приложений на основе выполненных проектов в различных индустриях и странах. Рассмотрены методы и методологии внедрения проектов, механизмы влияния бизнес-приложений на уровни организационного управления. В заключение статьи построена концептуальная модель взаимосвязи ключевых характеристик проектов.

Введение

За последние несколько лет в большинстве компаний бизнес-приложения становятся одним из ключевых факторов автоматизации операционных процессов. Системы планирования ресурсов предприятия (ERP) и входящие в него модули управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), управления персоналом (HR), управления цепочками поставками (SCM) и управление финансами (Finance) не только определяют стратеги-

♣ Аспирант кафедры «Теория цепей и телекоммуникации».

ческий уровень развития компании, но и влияют на конкурентоспособность на рынке. В то же время, достаточно известный факт, что успешными оказываются только 20 % внедрений, в то время как в 57 % происходит увеличение сроков, а в 54 % пересматривается бюджет [1, 2]. Понимание важности бизнес-приложений для компаний, возникающих проблем с их внедрением и колоссальными затратами на проекты породило волну теоретических и практических изысканий и выработке рекомендаций с целью выявления ключевых факторов эффективности, влияющих на успех проекта. Тем не менее, в процессе работы над данным исследованием было выявлено, что кроме факторов существуют дополнительные условия и особенности, характерные только для проектов с бизнес-приложениями, встречаемые в публикациях, но не выделяемые в отдельные категории. Анализ также показ, что исследования ограничиваются отсутствием единой модели, позволяющей классифицировать и оценить взаимосвязь основных характеристик данных проектов. Поэтому целью данного исследования являлся анализ ключевых особенностей проектов внедрения бизнес-приложений и систематизация существующих данных.

Внешние и внутренние условия

Первой ключевой особенностью, выявленной при анализе проектов внедрения бизнес-приложений в разных странах (США, Канада, Япония, Китай, Австралия, Швеция, Португалия, Мексика, Египет, Иордания и другие) и различных международных и национальных компаниях, является влияние внешних и внутренних условий на проект. Были выделены несколько категорий приведенных в табл. 1.

Таблица 1

Категории внешних и внутренних условий

№	Категория	Внешние условия	Внутренние условия
1.	Культурно-социальный контекст	Культурная и языковая специфика	Индивидуализм или коллективизм
2.	Организационный контекст	Международный филиал или локальная компания	Организационная структура, стратегия компании
3.	Рыночный контекст	Клиенты и конкуренты	Отрасль компании, специфичное производство
4.	Информационно-технический контекст	Зависимость бизнеса от информационных технологий	Роль информационных технологий в компании
5.	Политический контекст	Внешнее политическое влияние	Внутреннее политическое влияние

Факторы эффективности проекта

Второй ключевой особенностью является воздействие факторов эффективности на достижимость проектных целей и удовлетворенностью полученными результатами. В результате анализа публикаций по тематике ис-

следования за период 2000-2010 годов были выделены и обобщены 25 наиболее часто встречаемых ключевых факторов, представленных в табл. 2.

Таблица 2

Ключевые факторы эффективности проекта

№	Факторы	Частота появления в литературе
1.	Поддержка со стороны руководства	25
2.	Изменение бизнес-процессов	25
3.	Управление изменениями и рисками проекта	23
4.	Формализованные цели и задачи проекта	22
5.	Адаптация персоналом решения	21
6.	Квалифицированная проектная команда	21
7.	Эффективный процесс коммуникаций в ходе проекта	18
8.	Использование проектной методологии внедрения	16
9.	Наличие процессной и технической экспертизы	16
10.	Использование внешних консультантов	14
11.	Отсутствие или эффективное разрешение конфликтов	13
12.	Планирование и контроль над проектом	12
13.	Мотивация и командная работа проектной команды	12
14.	Вовлечение персонала компании в проект	11
15.	Наличие показателей оценки эффективности проекта	10
16.	Поддержка производителя	10
17.	Управление длительностью и затратами на проект	9
18.	Полнота интеграции с существующей инфраструктурой	9
19.	Достаточность требуемой функциональности технической системой	8
20.	Наличие показателей оценки выполнения работ	6
21.	Автоматизация и интеграция процессов и технологий	5
22.	Функциональность технической архитектуры системы	5
23.	Разрешение проблем с технической системой	3
24.	Стабильность и надежность контроля данных	3
25.	Наличие процесса тестирования	3

Методы внедрения проектов

Следующая ключевая особенность заключается в использовании методов при разработке и реализации проектного решения. Анализ показал, что при условии внедрения одинаковой технологической платформы, интеграторы решения используют совершенно разные подходы. В то же время многие компании могут осуществлять внедрение различной системы, используя и одинаковый подход. Таким образом, было выделено три наиболее используемых метода для внедрения бизнес-приложений:

1. Комплексный метод;
2. Фазовый метод, разделяющийся на две составляющих: модульный метод; процессно-ориентированный метод.

Использование проектного подхода при внедрении

Дополнительно, анализ показал, что применительно к методикам внедрения бизнес-приложения, на данный момент существуют несколько про-

ектных методологий, различающиеся концепцией, этапами и последовательностью выполнения работ, что является следующей ключевой особенностью. Кроме стандартных подходов и рекомендаций, основанных на опыте внедрения информационных систем (PMBOK, ICB IPMA, ИСО 10006, ГОСТ), крупные поставщики решений и международные консалтинговые компании разработали и предлагают собственные методы для управления проектом (ASAP, AIM, MBSPM, The Total Solution, Fast Track). Таким образом, сформирована трехступенчатая схема концепции внедрения проектов: в основе концептуальной проектной методологий рассматриваются подходы PMI и ICB IPMA, как наиболее распространенные, затем предлагается ориентироваться на более детальные методологии с помощью подходов от поставщиков и консалтинговых компаний, затем добавлять описание национальных или международных специфик и стандартов.

Анализ уровней влияния

Следующая ключевая особенность заключается во влиянии проектов внедрения бизнес-приложений на управленческие уровни деятельности организации. В этом случае к трем классическим уровням управления: стратегический, тактический и операционный, добавляется еще один – технологический. На основе выявленных выше факторов эффективности, построена матрица влияния факторов на уровни управления (табл. 3).

Таблица 3

Матрица влияния ключевых факторов на уровни управления

	Стратегические	Тактические
Операционные	1. Поддержка со стороны руководства; 2. Изменение бизнес-процессов; 3. Наличие процессной и технической экспертизы; 4. Отсутствие или эффективное разрешение конфликтов; 5. Планирование и контроль над проектом; 6. Мотивация и командная работа проектной команды; 7. Вовлечение персонала компании в проект; 8. Наличие показателей оценки эффективности проекта; 9. Наличие показателей оценки выполнения работ	1. Управление изменениями и рисками проекта; 2. Управление длительностью и затратами на проект; 3. Адаптация персоналом решения; 4. Эффективный процесс коммуникаций в ходе проекта; 5. Квалифицированная проектная команда; 6. Использование проектной методологии внедрения; 7. Использование внешних консультантов; 8. Формализованные цели и задачи проекта.
Технологические	1. Полнота интеграции с существующей инфраструктурой; 2. Полнота технической архитектуры системы; 3. Поддержка производителя.	1. Достаточность обеспечения требуемой функциональности технической системой; 2. Автоматизация и интеграция процессов и технологий; 3. Разрешение проблем с технической системой; 4. Стабильность и надежность контроля данных; 5. Наличие процесса тестирования.

Оценка результатов

Заключительной особенностью является оценка результатов, которые в виду всех характеристик данного исследования разделяются на две составляющие: проектные и бизнес результаты. Основываясь на анализе публикаций по тематике исследования, были выделены основные критерии оценки проектных результатов и построена матрица их влияния на уровни управления, представленные в табл. 4.

Таблица 4

Матрица влияния ключевых критериев на результаты

	Стратегические	Тактические
Операционные	1. Уровень снижения операционных, управленческих и технологических затрат; 2. Уровень снижения временных затрат на операции, принятие решений и планирование; 3. Уровень продуктивности работы; 4. Уровень управляемости ресурсов; 5. Уровень качества сервисов и продуктов; 6. Уровень качества обслуживания.	1. Соблюдение бюджетных границ; 2. Соблюдение запланированных сроков; 3. Достаточность процессной функциональности решения; 4. Уровень адаптации персоналом решения; 5. Уровень реагирования на проектные риски; 6. Уровень качества проектной деятельности
Технологические	1. Уровень соответствия технологического решения стратегии компании; 2. Уровень воздействия решения на информационную инфраструктуру; 3. Уровень сервисной поддержки технологического решения; 4. Уровень маштабируемости технологической системы; 5. Уровень управляемости и простоты использования.	1. Уровень автоматизации, интеграции и централизации; 2. Достаточность технологической функциональности решения; 3. Надежность и стабильность технологической платформы; 4. Уровень возникающих проблем с системой и скорость решения; 5. Достаточность численности и квалификации обслуживающего персонала.

Модель взаимосвязи ключевых характеристик

Основываясь на проведенном анализе особенностей проектов внедрения бизнес-приложения, построена модель взаимосвязи ключевых характеристик, представленной на рис. 2. В основе модели лежит разделение проявления характеристик в зависимости от проектных этапов. Соответственно, на этапе инициации проекта проявляются особенности влияния внешних и внутренних условий, от которых зависят факторы эффективности проекта; на этапе планирования проявляются методы и методология внедрения проекта, которые не относятся к факторам, но в то же время влияют на ход проектной деятельности. От особенностей этапов инициации и планирования зависят характеристики этапа исполнения, влияющие на четыре уровня управленческой деятельности. На заключительном этапе выше перечисленные взаимосвязи влияют в конечном итоге на результаты проекта.

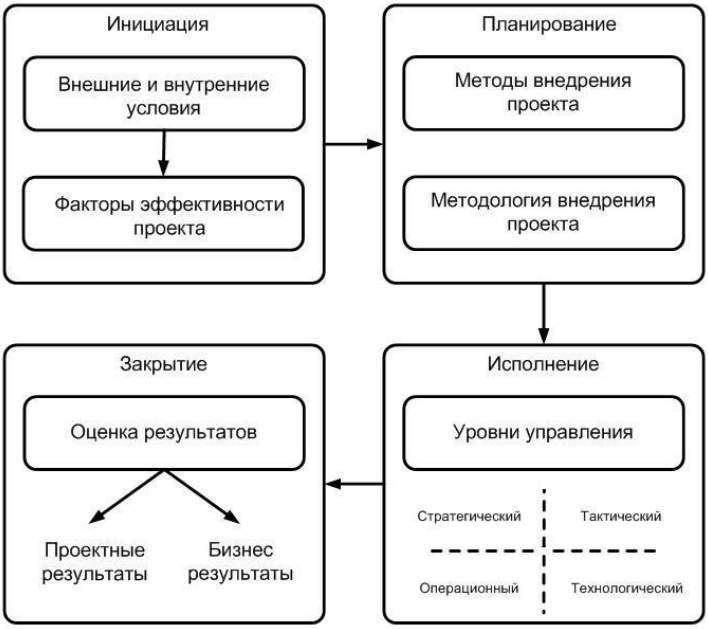

Рис. 2. Модель взаимосвязи ключевых характеристик проектов внедрения бизнес-приложений

Заключение

В данном исследовании проведен анализ, на основе которого выявлены ключевые характеристики и построена концептуальная модель их взаимосвязи, включающая учет влияния внешних и внутренних условий, факторов эффективности проекта, методов и методологий внедрения, взаимосвязи с уровнями управления, проектными и бизнес результатами. Основное преимущество модели в ее простоте адаптации для математического анализа с целью поиска оптимальных факторов и условий, что является темой будущего исследования.

Список литературы:

1. Muscatello J.R., Parente D.H. Enterprise resource planning (ERP): a post implementation cross-case analysis // Information Resources Management Journal. – 2006. – Vol. 19, № 3. – P. 61-80.

2. Wang E.T.G., Lin C.C.-L., Jiang J.J., Klein G. Improving enterprise resource planning (ERP) fit to organizational process through knowledge transfer // International Journal of Information Management. – 2007. – Vol. 27, № 3. – P. 200-212.

3. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве. – М.: Дашков и К, 2007. – 772 с.

4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Дело, 2002. – 888 с.

5. Esteves J., Pastor J. Towards the unification of critical success factors for ERP implementations // 10th annual business information technology conference. – Manchester, 2000.

Секция 16

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

© Котов М.М.[♣]
Государственный университет управления, г. Москва

В данной работе описывается актуальность модернизации российской экономики, предложена принципиальная схема изменений необходимых для модернизации экономики, перечислены основные задачи и направления модернизации, а так же представлены факторы, мешающие модернизации российской экономики.

Российская экономика до середины 2008 года показывала достаточно высокие темпы роста 5,6 %, это было обусловлено высокими ценами на сырье, среднегодовая цена барреля нефти составляла 94,6 долларов США, а так же притоком иностранных инвестиций. В 2008 году этот показатель был равен 103 768 млн. долларов США, однако доля прямых иностранных инвестиций в 2008 году была равна 0,26 (26 %). Низкая доля прямых иностранных инвестиций свидетельствует, что в Россию иностранные инвестиции поступают в основном в виде спекулятивного капитала [1].

Государственные затраты на привлечение прямых иностранных инвестиции, технологии и специалистов из-за рубежа, не оправданы, так как в основном инвестиции поступают в виде спекулятивного капитала, новые технологии к нам приходят в сфере сборки и упаковки, дистрибуции и маркетинга, а привлекаемый персонал, который заманивается реформами законодательства, открывает рынок труда для личностей с весьма неоднозначной репутацией. Основной упор необходимо сделать на стимулирование и развитие собственного высокотехнологического и инновационного потенциала, формируя благоприятный налоговый и инфляционный климат, а так же создавая инфраструктуру, развивая рынок венчурного капитала.

Необходимо воспользоваться положительным опытом азиатских стран, где внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП 2009 года в Японии составляло 3,39, в Тайване 2,58, а в России этот показатель был равен 1,12 [1]. Отдельно можно выделить опыт Южной Кореи, где модернизация проводилась благодаря политической воле правительства, жесткими решениями на государственном уровне вплоть до того, что 40 % ВВП вкладывалось в развитие новых технологий.

Модернизация российской экономики позволит стабилизировать экономику и построить эффективную национальную хозяйственную модель, которая позволит стране включиться в транснациональные воспроизводственные циклы на стратегически выгодных для себя условиях и увели-

[♣] Аспирант кафедры Промышленного бизнеса.

чить свою долю на мировом рынке. Но модернизация требует изменения всей социально-экономической политики, проводимой Россией на протяжении последних 20 лет и реструктуризации ее системы управления. Напомним, что поставленная в 2001 году правительством глобальная задача по переходу от «экономики трубы» к экономики высоких технологий – так и не решена, а в фундаментальном плане вообще ничего сделано не было. Бюджет по-прежнему планируется и прогнозируется «от трубы». Ведущими экспертами РФ отмечено, что в 2011 году при цене нефти 70 долларов за баррель дефицит бюджета составит 4 % ВВП, а при цене 50 долларов уже 8 % ВВП. При такой ситуации путем заимствований на внутреннем и внешнем рынках правительство не сможет подержать российскую экономику, что приведет нашу страну к краху [2].

Очевидно, российская модернизация не сможет обойтись без активной роли государства. Несмотря на наличие финансовых ресурсов, роль государства в процессе модернизации промышленности носит инерционный характер. Активизация роли государства в экономике затрудняется растущей бюрократизацией и коррупцией, но это уже не чисто экономический вопрос.

В связи с этим российской экономике нужен крупномасштабный национальный проект модернизации – долгосрочный, структурно сбалансированный, с конкретными стратегическими целями. В связи с этим целесообразно использовать системную (интегральную) модель развития, которая предусматривает изменение институционально-организационной структуры экономики.

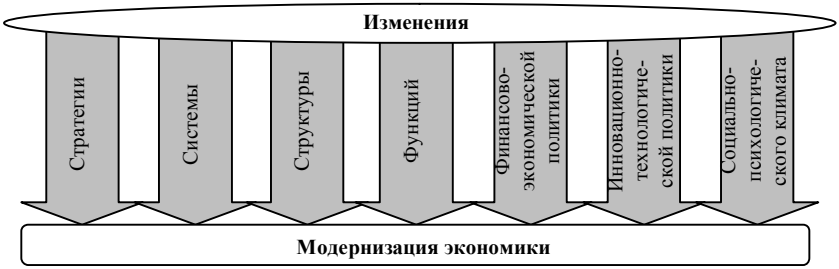

Рис. 1. Принципиальная схема изменений необходимых для модернизации экономики

Модернизация должна осуществляется на основе национального проекта развития российской экономики, представляющей собой модель развития системы, структуры и функций экономики в соответствии с поставленными задачами. Таким образом, нами сформулированы основные задачи и направления модернизации российской экономики:

1. Диверсификация:

– расширение ассортимента выпускаемой продукции;

- конкурентоспособность экономики;
- институциональные преобразования в экономике.

2. *Глобализация:*
   - вступление России в ВТО;
   - формирование экспортно-импортного потенциала;
   - налаживание работы таможенного союза и выстраивание взаимоотношение с СНГ.
3. *Интеграция:*
   - мезоэкономические системы;
   - организация сетевых структур в промышленности;
   - внедрение субконтрактинга.
4. *Инновации:*
   - высокотехнологичное производство;
   - Прямая и косвенная поддержка НИОКР;
   - нано- и биотехнологии.
5. *Инвестирование:*
   - развитие инфраструктуры внутреннего рынка;
   - обеспечение сырьем и материалом;
   - венчурное финансирование.

Но модернизационные процессы в российской экономике сталкиваются с серьезными проблемами – одной из них является не рыночное поведение зарубежных партнеров. Массовое появление на внутреннем и внешнем рынках российской высокотехнологичной продукции, тем более конкурентных передовых инноваций, не нужно никому – ни ТНК, ни Китаю, ни Израилю, ни другим генерирующим и производящим подобную продукцию центрам.

Другой серьезнейшей проблемой является низкая мотивация региональных и местных органов власти к эффективному развитию экономики страны, а так же наблюдается активное системное сопротивление групп специальных интересов фундаментальным институциональным изменениям, необходима разработка схемы внешней среды модернизации экономики, которая будет выполнена на основе анализа всех возможных участников, которые могут воздействовать на национальный проект модернизации экономики, а затем составить их классификацию по степени воздействия на него.

Отдельно следует выделить негативные факторы, мешающие модернизации российской экономики:

Факторы, мешающие всей российской экономики:

- нехватка в стране «мозгов» (идей и специалистов, способных их разрабатывать);
- недоступность финансирования для стартапов и инновационных проектов;
- избыточная забюрократизированность;

– «сырьевая» структура экономики;
– существенное присутствие государства в экономике;
– условия жизни и работы, малопривлекательные для предпринимателей и творческих людей;
– несовершенная законодательная среда, в том числе недостаточная защита прав инвестора;
– недостаточная поддержка инноваций со стороны государства;
– макроэкономическая нестабильность.

Рис. 2. Внешнее окружение национального проекта модернизации

Факторы, мешающие реальному сектору экономики:

– отсутствие «культуры инноваций» внутри компании;
– недостаточный спрос на инновационную продукцию;
– нехватка сотрудников, способных на инновационную деятельность;
– избыточная забюрократизированность (сложность сертификации новой продукции и т.д.);
– сложности экспортно-таможенного контроля (высокие таможенные тарифы на импортируемые компоненты и технологии, сложная таможенная процедура);
– недостаточная защищенность интеллектуальной собственности;

– нехватка управленческих кадров, способных реализовывать инновационные проекты;
– конкурентное давление на компанию;
– сложность привлечения финансирования для внедрения инновационных продуктов и технологий;
– отсутствие процедуры оценки риска и возврата инвестиций;
– проблемы коммерциализации.

Только комплексный подход к реализации поставленных задач позволит российской экономике преодолеть трудности экономических реформ, которые разрушили сетевую структуру промышленности, передачей активов в частные руки и полной утратой государственной опеки, и преодолеть трудности связанные с финансово-экономическим кризисом, глубину которого еще предсказать нельзя, но можно предположить, что кризис окажет в целом негативное воздействие на экономический рост и основные направления технологического развития российской экономики в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Федеральная Служба Государственной Статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

2. Бондарь В. Второе дыхание, или кислородная подушка // Однако. – 14.06.2010. – № 22 (38).

СТРАТЕГИЯ ВЫБОРА ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

© Куликова И.Ю.♣, Гойхер О.Л.♦
Владимирский государственный университет
им. А.Г. и Н.Г. Стеолетовых, г. Владимир

В представленной статье рассматриваются вопросы, касающиеся разработки в стратегическом плане основных инвестиционных целей в рамках эффективной реализации инвестиционно-строительных проектов.

В настоящее время выбор приоритетных направлений развития субъектов РФ является одной из важнейших проблем. Сложность поиска ее

♣ Ассистент кафедры Строительных конструкций.
♦ Доцент кафедры Экономики и стратегического управления, кандидат экономических наук, доцент.

решений заключается в высокой степени неопределенности долгосрочных тенденций развития экономики региона, отраслей и комплексов, входящих в ее состав, а также ограниченностью их информационных, организационных и финансовых возможностей [6]. Данное обстоятельство в полной мере актуально и для инвестиционно-строительного комплекса (ИСК), функционирующего на современном этапе в условиях конкурентной среды. Сегодня подавляющее большинство предприятий и организаций ИСК сталкиваются с проблемой формирования своей внутренней инвестиционной стратегии, а также с необходимостью установления четких стандартов подготовки и принятия инвестиционных решений. В указанных условиях, когда инвестиционные ресурсы ограничены, эффективная реализация инвестиционного проекта оказывается слабо возможной [1, 4].

В этой связи, предприятиям ИСК необходимо решать проблему выбора приоритетных направлений инвестирования, т.е. из общего списка приходится определять конкретное подмножество проектов, удовлетворяющих требованиям эффективной реализуемости и обладающих достаточным инвестиционным потенциалом.

В качестве инвестиционных проектов в контексте данной статьи рассматриваются такие формы капитальных вложений, как возведение зданий, сооружений, их комплексов и сопутствующей им инфраструктуры, ремонтные работы и работы по реконструкции, реновации и ревитализации, подготовка помещений для сдачи в аренду и т.д. Каждый из перечисленных проектов может быть описан в виде временного ряда чистых денежных потоков, которые в стандартной ситуации являются отрицательными на стадии инвестиций и положительными на этапе непосредственной реализации проекта. Кроме того, каждый из перечисленных выше инвестиционно-строительных проектов имеет определенный период актуальности, т.е. его эффективная реализация может осуществляться только в определенном временном интервале [3].

Однако, при формирования внутренней инвестиционной стратегии предприятия или организации, входящих в состав ИСК, а затем и последующего выбора направлений инвестирования, на первый план выступают, напротив, динамические прогнозы движения денежных и материальных потоков. Основная причина данного обстоятельства состоит в том, что в стандартной ситуации прогноз будущих денежных потоков для конкретного инвестиционно-строительного проекта оказывается неизвестен участникам рынка, и им приходится ориентироваться предыдущий опыт Поэтому в случае принятия инвестиционных решений в рамках определенного предприятия или организации ИСК, реализуемых проект, руководству обычно доступна более детальная информация, в частности, бизнес-планы с конкретными оценками будущих денежных потоков, что позволяет более точно не только поставить и решить задачу оптимизации инве-

стиционной деятельности, но разработать меры по повышению эффективности реализации инвестиционных проектов [3, 4].

В этой связи следует отметить, что осуществление инвестиционной деятельности в рамках функционирования регионального ИСК, невозможно без стратегического подхода. Методологически это сводится к установлению концептуальных положений, методически – к разработке последовательности формирования стратегий, а практически связано с обоснованием управленческих решений, в основу которых должно быть положено соизмерение выдвигаемых целей и принципов проводимых преобразований с особенностями функционирования ИСК в конкретном регионе, а также условиями и ограничениями деятельности организация и предприятий, входящих в его состав [6].

Моделирование стратегии выбора приоритетных направлений инвестирования в рассматриваемом аспекте должна включать элементы как общего стратегического подхода, так и инвестиционного проектирования. С этой точки зрения существует два основных момента: распределение ресурсов во времени и по отдельным составляющим стратегии. Для этого руководство предприятий ИСК должно установить четкие стратегические ориентиры (критерии) использования денежных средств, которые фиксируют то, на какие цели могут осуществляться затраты. На стадии выполнения стратегии должна быть проанализирована потребность в денежных средствах для решения отдельных задач и определены приоритеты в их распределении. Приоритеты устанавливаются таким образом, чтобы финансирование в наибольшей мере способствовало как осуществлению стратегии, так и повышению эффективности реализации самих инвестиционно-строительных проектов [2].

Обобщая выше сказанное, следует сказать, что формирование стратегии развития инвестиционно-строительного комплекса, представляет собой совокупность частных взаимоувязанных и взаимообусловленных элементов, объединенных единой глобальной целью – обеспечение и поддерживание высокого уровня конкурентного преимущества предприятий, входящих в его состав. Как и всякая система, стратегия подвержена влиянию определенных закономерностей, ей должны быть присущи такие характеристики, как целостность, интегративность, коммуникативность и др. Это означает, что наибольший эффект достигается в том случае, если все составляющие стратегии развития реализуются в условиях координации из единого центра; решения, принимаемые в рамках каждой из составляющих, увязаны по времени и ресурсам и не противоречат друг другу. При заданном уровне стратегических ресурсов инвестиционно-строительный комплекс в общем, и составляющие его предприятия в частности, обладает потенциальными возможностями достижения глобальных и локальных целей в конкурентной среде [3].

Кроме того, под выбором приоритетных направлений инвестирования на уровне предприятия инвестиционно-строительного комплекса следует понимать определение в стратегическом плане основных инвестиционных целей и задач при реализации инвестиционных проектов, утверждение курса действия и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих стратегических целей. С учетом данного обстоятельства, экономическая постановка вопроса разработки инвестиционной стратегии предприятий ИСК понимается как выбор наиболее эффективного распределения стратегических ресурсов, обеспечивающих достижение стратегических целей организаций, а именно, разработка методов по повышению эффективности новых инвестиционных проектов, реализуемых в рамках конкретных региональных условиях.

Список литературы:

1. Мицык С.В. Стратегическое управление в строительстве: проблемы выбора, оценки результативности и реализации стратегий / С.В. Мицык // Аудит и финансовый анализ. – М., 2008 – № 4. – С. 56-63.

2. Лебедев Д.А. Классификация рисков организаций строительного комплекса / Д.А. Лебедев // Развитие жилищной сферы городов: Шестая Международная научно-практическая конференция 1-4 апреля 2008 г. – М: МИКХиС. – 2008. – С. 121-130.

3. Романова А.И. Экономическое развитие инвестиционно-строительного комплекса: постановка проблемы / А.И. Романова // Экономика и управление в строительстве. – М., 2008 – № 4. – С. 70-72.

4. Халимбеков Х.З. Эффективность территориального строительного комплекса в контексте социально-экономической стабилизации депрессивного региона: автореф. дисс. … д-ра. экон. наук: 08.00.05 / Х.З Халимбеков. – Ставрополь, 2006. – 46 с.

5. Щуков В.Н. Экономический потенциал регионов России и эффективность его использования / В.Н. Щуков. – Иваново: ИГТА, 2002. – 58 с.

6. Эсетова А.М. Обоснование стратегии развития строительного предприятия в конкурентной среде / А.М. Эсетова // Экономические стратегии. – М., 2008. – № 3. – С. 118-123.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XIV Международной научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

Подписано в печать 12.08.2010. Формат 84×60Х1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 25,58. Печ. л. 27,5. Заказ 270.

Отпечатано в типографии
Новосибирского государственного технического университета
630092, г. Новосибирск, пр. Карла Маркса, 20

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 **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!