
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XXIX Международной научно-практической конференции

ЧАСТЬ 1

Новосибирск, 21 февраля 2013 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2013

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

А 437 **Актуальные вопросы экономических наук:** сборник материалов XXIX Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 1 / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ООО агентство «СИБПРИНТ», 2013. – 187 с.

ISBN 978-5-94301-000-0

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления на предприятии Пермского национального исследовательского политехнического 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 – *заместитель председателя*.

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван).

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), д.э.н., профессор.

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.

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

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., доцент.

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

Кушбокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), к.э.н., доцент.

В сборник вошли материалы секций: «Экономические теории», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Логистика», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономика природопользования», «Ценообразование».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

**ББК 65я431
УДК 33(063)**

ISBN 978-5-94301-000-0

© Коллектив авторов, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ	6
<i>Вторушина Е.В., Селюк А.В.</i> Оценка кредитоспособности заемщиков в ключевых странах мирового сообщества.....	7
<i>Голиков Ю.А., Сульгина Л.Ю.</i> Упорядочение системы обозначений экономических величин.....	10
<i>Джисоева О.О.</i> Экономика и экономическая политика на этапе выхода из кризиса	13
<i>Легкая Л.А.</i> Роль государственного регулирования в рыночном механизме	17
<i>Рейкин В.С.</i> Теневая и неформальная экономика: проблемы дефиниций	23
<i>Танделова О.М.</i> Структура фондовых финансовых инструментов	28
СЕКЦИЯ 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	34
<i>Кудряшова И.В., Тихонович Э.А.</i> Инвестиции России в ЕС: динамика, структура, тенденции	35
СЕКЦИЯ 3. МЕНЕДЖМЕНТ	40
<i>Масальская В.С.</i> Отличия госслужбы от других форм наемного труда.....	41
<i>Радченко Е.П.</i> Механизм реализации государственно-частного партнерства для субъектов малого и среднего предпринимательства.....	45
СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ	50
<i>Воронина А.А.</i> Значение маркетинговой стратегии в деятельности современной фирмы	51
<i>Солиева Г.А.</i> Факторы развития книжного рынка в Узбекистане	56
<i>Чабанюк О.В.</i> Исследование факторов спроса и предпочтений потребителей туристского продукта в отдельном региональном сегменте	60
<i>Ченчик А.В.</i> Процессный подход к реализации ребрендинга	65
СЕКЦИЯ 5. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	70
<i>Ануфриев С.С.</i> Информационная безопасность и проблемы повышения эффективности системы государственных закупок	71

<i>Кочнев А.В.</i> Влияние инновационного потенциала на экономический рост государства	80
<i>Кошевой Н.Н.</i> Тенденции развития наукоемких производств в Украине.....	84
<i>Пономарева Н.И.</i> Управление развитием корпоративной инновационной системы	88
<i>Сушкевич Е.А.</i> Модели государственной поддержки и стимулирования развития возобновляемой энергетики: зарубежный опыт	93
<i>Шумейко Н.Б.</i> Некоторые особенности посткризисного развития российской экономики	99
СЕКЦИЯ 6. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	104
<i>Алин К.Т.</i> Понятие и экономическая сущность местного государственного управления	105
<i>Гареева И.И.</i> Анализ научного потенциала Республики Татарстан в условиях перехода к инновационному типу развития.....	112
<i>Гешев А.В.</i> Управление региональной конкурентоспособностью.....	116
<i>Гузиева Л.М., Баллиева Х.Ю.</i> Перспективные направления промышленного комплекса Кабардино-Балкарской Республики (КБР)	121
<i>Дмитриев А.В.</i> Основные инструменты реализации социальных программ в российских регионах	125
<i>Лучак Е.Д.</i> Состояние рынка малой авиации Магаданской области	130
<i>Соколов В.Б.</i> Региональные тенденции и факторы формирования продовольственных ресурсов	134
СЕКЦИЯ 7. ЛОГИСТИКА	139
<i>Шушарин Д.В.</i> Исследование степени влияния физических характеристик перевозимых грузов на конечную стоимость продукции.....	140
СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	144
<i>Андреева А.Ф.</i> Перспективы развития системы образования Красноярского края в условиях реализации стратегии инновационного развития	145

<i>Антохова О.Ю.</i> Влияние модернизации экономики на трансформацию регионального рынка труда	151
<i>Дорожкина Е.В.</i> Сущность и содержание категории «премирование»	156
<i>Талипова Г.А.</i> Человеческий потенциал: сущность и методики измерения	161
<i>Тютюников Н.Н.</i> Оценка затрат на создание программных средств терминологического фонда по укрупненным нормам времени на разработку программных средств вычислительной техники	163
СЕКЦИЯ 9. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	170
<i>Маколова Л.В.</i> Проблема формирования механизма эффективного использования ресурсов агропромышленного комплекса на основе внедрения опыта эффективного природопользования стран ЕС	171
СЕКЦИЯ 10. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	180
<i>Козырева С.М.</i> Динамика и прогноз цен на нефть марки Urals	181

Секция 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ В КЛЮЧЕВЫХ СТРАНАХ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА

© Вторушина Е.В.^{*}, Селюк А.В.

Институт права, экономики и управления
Тюменского государственного университета, г. Тюмень

В практике деятельности российских коммерческих банков, при проведении оценки кредитоспособности заемщиков фактически возникают два важных вопроса:

Во-первых, это как оценить перспективную финансовую состоятельность заемщика? То есть, как можно убедиться в том, будет ли он располагать возможностями выполнить свои денежные обязательства по кредиту к моменту истечения срока действия кредитного договора?

Во-вторых, как правильно оценивать, насколько он готов выполнить указанные обязательства (то есть, захочет ли он это сделать и можно ли ему верить)?

Адекватно оценить кредитоспособность заемщика – это значит обоснованно, доказательно и полно ответить на оба указанных вопроса.

Решение данных вопросов возможно только в том случае, когда сотрудники банка имеют возможность получить всю необходимую им для анализа информацию и умеют грамотно обрабатывать и интерпретировать ее.

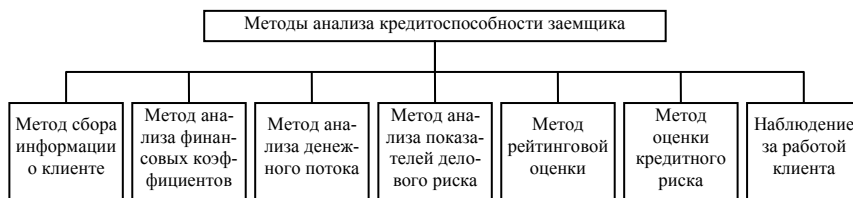


Рис. 1. Методы анализа кредитоспособности

Источник: [1, с. 456-457].

Банки автоматически повышают лимит кредитования тем заемщикам, которые своевременно погашают задолженность. Такие заемщики, находясь в стесненных финансовых обстоятельствах, вынуждены часто обращаться за кредитами на цели текущего потребления. Они же обращаются на «бюджетными» автомобилями. Банки автоматически увеличивают для них лимиты, не обращая внимания на растущий риск по таким заемщикам.

^{*} Магистрант кафедры Банковского и страхового дела. Научный руководитель: Селюк А.В.

Именно поэтому в I-ом квартале 2013 года Центральный Банк РФ принял решение об увеличении резерва по необеспеченным потребительским ссудам населению [2].

Таким образом, ставится плотина на пути понижения критериев при оценке кредитоспособности клиентов. Центральный Банк опасается, что бум потребительского кредитования 2011-2012 гг. вызванный стагнацией реальных доходов населения, приведёт к падению качества ссудного портфеля.

Рост резервирования должен, по идее Центрального Банка, подтолкнуть кредитные организации к более взвешенной оценке кредитоспособности и, следовательно, повышению качества кредитного портфеля.

В России все большее распространение наряду с традиционными методами оценки кредитоспособности физических лиц (на основе логического метода – с помощью экспертных оценок кредитных специалистов) получает скоринг-кредитование.

Система кредит-скоринг в США – специальная шкала для измерения рейтинга заемщика, представляющая начисление баллов клиенту в зависимости от уровня его кредитоспособности. Скоринг используется главным образом при кредитовании физических лиц и представляет собой экономическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

Важная особенность системы «кредит-скоринг» заключается в том, что она не может применяться по шаблону, а должна разрабатываться исходя из особенностей, присущих банку и его клиентуре, учитывая характер банковского законодательства и традиций страны, т.е. подлежит постоянному наблюдению и видоизменению.

Сегодня известно достаточно много методик кредитного скоринга. Одной из самых популярных является модель Дюрана. Дюран выделил группы факторов, позволяющие максимально определить степень кредитного риска, и коэффициенты для различных факторов, характеризующих кредитоспособности физического лица: пол, возраст, срок проживания в данной местности, профессия, работа, занятость.

В упрощенном виде скоринговая модель представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате получается интегральный показатель, чем он выше, тем выше надежность клиента.

Среди преимуществ скоринговых систем выделяют снижение уровня невозврата кредита, быстроту и объективность в принятии решений, отсутствие необходимости длительного обучения персонала.

Основной недостаток скоринговой системы оценки кредитоспособности физических лиц – ее низкая адаптируемость.

В США в целях оценки кредитоспособности заемщика используют правило «5С», в основу которого положены следующие критерии риска:

- репутация клиента – Customer character;
- платежеспособность – Capacity to pay;
- капитал – Capital;
- обеспечение ссуды – Collateral;
- экономическая конъюнктура и ее перспективы – Current business condition and goodwill.

В Великобритании применяют методику анализа кредитоспособности заемщика под названием «Parts», включающая оценку следующих критериев:

- цель кредита – Purpose;
- размер ссуды – Amount;
- погашение задолженности – Repayment;
- срок – Term;
- обеспечение ссуды – Security.

В Японии, кроме общепринятых, применяют коэффициенты собственного (отношение собственного капитала к итогу баланса, соотношение заемного и собственного капитала, отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу, отношение иммобилизованного капитала к сумме собственного капитала и долгосрочной задолженности и др.).

Французская методика включает три блока:

- общая финансово-экономическая оценка предприятия;
- прикладная оценка кредитоспособности;
- обращение в картотеку Банка Франции.

В зарубежной экономической литературе широко используется метод анализа SWOT, основными целями которого являются:

- определение сильных сторон заявителя;
- выявление слабых сторон потенциального заемщика;
- определение специфических факторов, являющихся наиболее важными для продолжения успеха заемщика;
- возможные риски при кредитовании.

Итак, объективность существования риска вызывает потребность в его регулировании. Регулирование кредитного риска осуществляется с помощью механизма управления кредитным риском, который представляет собой совокупность мероприятий ограничивающих кредитный риск банка. При возникновении серьезных проблем с возвратом кредита преимущественное значение имеют методы прямого воздействия на кредитный риск. Однако нельзя недооценивать роль косвенных методов, основу которых составляют методы предупреждения риска, предназначенные для ликвидации предпосылок его возникновения.

Таким образом, основное внимание в практике кредитования, уделяется объекту, а не субъекту кредитования. Наиболее распространенными методами оценки кредитоспособности являются составление рейтингов и система «кредит-скоринг», значительно упрощающие процедуру выдачи кредита.

Список литературы:

1. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева. – М.: КНОРУС, 2008. – 768 с.
2. Указание № 2948-У Проект от 24 декабря 2012 г. «О внесении изменений в пункт 3 Указания Банка России от 3 декабря 2012 года № 2920-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 26 марта 2004 года № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»».

УПОРЯДОЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ОБОЗНАЧЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЕЛИЧИН

© Голиков Ю.А.*, Сульгина Л.Ю.♦

Сибирская государственная геодезическая академия, г. Новосибирск

Предложена единая система обозначений экономических величин, позволяющая устранить двусмысленность некоторых символов и облегчить усвоение экономической теории.

В отечественной литературе по экономике до настоящего времени отсутствует единая система обозначений экономических величин. В наибольшей степени это заметно в экономической теории. Разные авторы обозначают часть экономических величин по своему усмотрению. Кроме того, в экономической литературе разные величины обозначаются одним и тем же индексом. Например, индекс *S* используется для обозначения предложения товаров (*supply*) и сбережений (*savings*); индекс *I* – для обозначения дохода (*income*), информации (*information*) и инвестиций (*investment*); индекс *C* – для обозначения издержек (*costs*) и потребления (*consumption*) и т.д. [1-6].

Такое многообразие терминологии вносит путаницу в процесс преподавания экономических дисциплин и затрудняет их понимание. В данной статье предпринята попытка, навести порядок в обозначениях основных экономических величин по аналогии с тем, как это сделано в естественных науках: физике, химии, биологии и др. Поскольку большинство используемых в экономических публикациях индексов взято из английского языка, то предлагаемая система основана на английском алфавите.

Для исключения дублирования и из-за недостаточности количества букв английского алфавита в системе используются заглавные и прописные бук-

* Доцент кафедры «Экономики землеустройства и недвижимости», кандидат технических наук.

♦ Соискатель кафедры «Экономики землеустройства и недвижимости».

вы для обозначения разных экономических величин, название которых начинается с одинаковой буквы. Для обозначения средних величин используется знак среднего, например, $\bar{c}$ (*average costs*) – средние издержки. Для обозначения предельных величин используется знак «l», указываемый справа снизу от основного индекса, например, c_1 (*marginal costs*) – предельные издержки. Для обозначения общих (совокупных) значений используется знак суммы Σ , указываемый справа снизу от основного индекса, например, c_Σ (*aggregate costs*) – совокупные (общие) издержки. Для исключения применяемых в настоящее время обозначений экономических величин двумя и тремя заглавными буквами используется основной индекс – заглавная буква и вспомогательный, указываемый справа внизу от основного индекса, например, P_L (*Productivity of labor*) – производительность труда.

В основу любой экономической системы положено пять факторов производства: труд, земля, капитал, предпринимательство, информация. Приведем краткие определения этих факторов.

Земля – необходимая материальная предпосылка процесса труда.

Капитал – любая ценность, приносящая доход.

Труд – сознательная деятельность человека, направленная на удовлетворение потребностей индивида и общества.

Предпринимательство – способность человека по комбинированию факторов производства для создания товаров или оказания услуг.

Информация – сведения, которые подлежат передаче между людьми.

Предлагаемая система обозначений экономических величин состоит из 3-х разделов:

- факторы (ресурсы) производства;
- микроэкономика;
- макроэкономика.

С учетом вышеуказанных замечаний система обозначений экономических величин выглядит следующим образом:

Таблица 1

Система обозначений экономических величин
(Designation system for economic variables)

Название на русском языке	Название на английском языке	Используемые обозначения	Предлагаемые обозначения
I. Факторы производства			
Земля (природа)	<i>Nature</i>	–	<i>N</i>
Капитал	<i>Capital</i>	<i>K</i>	<i>K</i>
Труд	<i>Labor</i>	<i>L</i>	<i>L</i>
Предпринимательство	<i>Business</i>	–	<i>B</i>
Информация (знание)	<i>knowledge</i>	–	<i>k</i>
II. Микроэкономика			
Благо (товар или услуга)	<i>good</i>	–	<i>g</i>
Полезность (блага)	<i>Utility</i>	<i>U</i>	<i>U</i>

Продолжение табл. 1

Название на русском языке	Название на английском языке	Используемые обозначения	Предлагаемые обозначения
Количество	<i>Quantity</i>	<i>Q</i>	<i>Q</i>
Цена	<i>Price</i>	<i>P</i>	<i>P</i>
Спрос	<i>demand</i>	<i>D</i>	<i>d</i>
Предложение	<i>supply</i>	<i>S</i>	<i>s</i>
Издержки	<i>costs</i>	<i>C</i>	<i>c</i>
Доход	<i>income</i>	<i>I</i>	<i>i</i>
Эластичность	<i>elasticity</i>	<i>e</i>	<i>e</i>
Процент (отдача)	<i>return</i>	<i>r</i>	<i>r</i>
Рента	<i>Rent</i>	<i>R</i>	<i>R</i>
Заработная плата	<i>Wage</i>	<i>W</i>	<i>W</i>
Прибыль	<i>profit</i>	–	<i>p</i>
Налог	<i>Tax</i>	<i>T</i>	<i>T</i>
Число (работников)	<i>number (workers)</i>	<i>n_w</i>	<i>n_w</i>
Производительность труда	<i>Productivity of labor</i>	<i>APL</i>	<i>P_L</i>
III. Макроэкономика			
Совокупный спрос	<i>Aggregate demand</i>	<i>AD</i>	<i>d_Σ</i>
Совокупное предложение	<i>Aggregate supply</i>	<i>AS</i>	<i>s_Σ</i>
Совокупный доход	<i>Yield</i>	<i>Y</i>	<i>Y_Σ</i>
Располагаемый доход	<i>Yield disposable</i>	<i>Y_d</i>	<i>Y_d</i>
Совокупные расходы	<i>Aggregate expenditures</i>	<i>AE</i>	<i>E_Σ</i>
Расходы правительства	<i>Government expenditures</i>	<i>G</i>	<i>E_G</i>
Совокупное потребление	<i>Aggregate consumption</i>	<i>C</i>	<i>C_Σ</i>
Совокупные сбережения	<i>Aggregate savings</i>	<i>AS</i>	<i>S_Σ</i>
Инвестиции	<i>Investment</i>	<i>I</i>	<i>I</i>
Трансферты	<i>transfers</i>	–	<i>t</i>
Экспорт	<i>Export</i>	<i>X</i>	<i>X</i>
Импорт	<i>Import</i>	<i>Im</i>	<i>Z</i>
Мультипликатор	<i>multiplicator</i>	<i>m</i>	<i>m</i>
Безработица	<i>unemployment</i>	<i>u</i>	<i>u</i>
Уровень инфляции	<i>inflation level</i>	<i>π</i>	<i>π</i>
Деньги	<i>Money</i>	<i>M</i>	<i>M</i>
Валютный курс	<i>Exchange rate</i>	<i>E</i>	<i>E_r</i>

Предлагаемая система обозначений, сделает более корректной запись основных экономических законов. Например, основное макроэкономическое тождество примет следующий вид:

$$Y = C_{\Sigma} + I + E_G + (X - Z)$$

Авторы надеются, что публикация данной статьи будет способствовать созданию единой системы обозначений экономических величин в России.

Список литературы:

1. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: в 2 т. – СПб.: Институт «Экономическая школа», 2004. – 851 с.

2. Тарасевич Л.С., Гальперин В.М., Гребенщиков П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: учебник. – СПб.: Издательство СПб ГУЭФ, 1999. – 656 с.
3. Экономическая теория (политэкономия): учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 640 с.
4. Самуэльсон П. Экономика: в 2 т. – М.: Алгон, 1992. – 331 с.
5. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: в 2 т. – М.: Республика, 1993. – 800 с.
6. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 864 с.

ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА НА ЭТАПЕ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

© Джиева О.О.*

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(Государственный технологический университет), г. Владикавказ

В статье дается анализ российской экономики и темпы экономического роста, которые демонстрировала российская экономика до кризиса.

Среди отдельных отраслей российской экономики наибольший спад, как и можно было предположить, испытало строительство. Резкое сокращение производства, произошедшее здесь в 2009 году, не только не было компенсировано, но даже продолжилось. В результате за два года добавленная стоимость в строительстве снизилась более чем на 15 %. Судя по всему, до кризиса рынок жилья был существенно перегрет, что значительно усилило действие внешних шоков на российскую экономику. В силу этого нет оснований ожидать возвращения динамики производства в строительстве на прежнюю траекторию – часть падения отражает необходимую коррекцию спроса на жилье. Вместе с тем, можно предположить, что сохраняющаяся на данном рынке депрессия отчасти обусловлена тем, что не полностью восстановился банковский сектор, играющий ключевую роль в финансировании покупки квартир и домов.

Если говорить о 2010 году, то худшие среди крупных отраслей результаты были зафиксированы в сельском хозяйстве, где производство упало почти на 11 %. Это объясняется засухой в основных регионах, выращивающих зерновые культуры. По оценкам, исключительно неблагоприятные погодные условия привели к потере примерно четверти урожая зерновых. Тем самым несколько снизился по сравнению с возможным темп роста ВВП в целом – на 0,5-0,7 п.п. Наибольший рост в 2010 году зафиксирован в обрабатываю-

* Доцент кафедры Экономической теории, кандидат экономических наук, доцент.

шем производстве (на 12,3 %). Однако именно эта отрасль понесла наибольшие потери в ходе кризиса, поэтому, несмотря на большой рост, докризисный объем производства здесь так и не был достигнут.

В 2010 г. заметно выросло накопление основного капитала (на 6,1 %). Однако этот рост не только далек от докризисных темпов (составлявших в 2005-2007 гг. 16 % в год), но и существенно уступает размерам спада в предыдущем году (14,4 %). Очевидная причина такой ситуации – неполное восстановление банковского сектора. Объем кредитов предприятиям вырос за 2010 г. лишь на 13 % – существенно больше, чем в предыдущий, кризисный год (0,3 %), но значительно меньше, чем в докризисный период (41 % в год в среднем за 2004-2008 гг.). Однако не исключено, что свой вклад внесли и более глубокие факторы – такие как переоценка бизнесом перспектив развития российской экономики. На это указывает тот факт, что после короткого перерыва во втором полугодии возобновился чистый вывоз частного капитала из России. Его суммарная величина за 2010 г. составила 34 млрд. долл. (2,3 % ВВП), немалого уступая оттоку капитала в разгар кризиса (56 млрд. долл. в 2009 г.).

Сравнительно слабые результаты, показанные (несмотря на восстановившиеся внешние условия) экономикой, дают основания сделать предположение об исчерпанности прежней модели роста, действовавшей в докризисный период.

На протяжении 2000-2008 гг. значение отдельных факторов роста менялось. Однако, обобщая, можно отметить важную роль, которую в нем играло форсированное увеличение внутреннего спроса. Последнее определялось несколькими факторами. Одним из ведущих было повышение цен на нефть, действовавшее по нескольким каналам. Прямой канал был связан с «эффектом богатства» – т.е. переоценкой экономическими агентами своих суммарных долгосрочных доходов. Вместе с тем, удорожание нефти увеличивало спрос и по косвенным каналам – через увеличение государственных расходов и расширение кредитования. Несмотря на то что основная часть «сверхдоходов» от нефтяного экспорта сберегалась в нефтегазовых фондах, часть их все же шла на рост расходов. Кроме того, удорожание нефти вело к увеличению чистого притока капитала. По оценкам Экономической экспертной группы, в докризисный период повышение цен на нефть на 1 долл./барр. увеличивало приток иностранного капитала примерно на 1 млрд. долл. Эти ресурсы использовались затем как на инвестиции, так и на потребление домашних хозяйств. Последнее также было одним из главных двигателей роста, лишь незначительно уступая по темпам увеличения (13 % в среднем в 2005-2007 гг.) накоплению. Существенный вклад вносила и проводившаяся курсовая политика. В ее основе лежало поддержание сравнительно стабильного обменного курса путем валютных интервенций. Анализ котировок форвардных контрактов на доллар показывает, что начиная с конца 2004 года ожидания были близки к текущему курсу. Естественно, что в таких условиях внутренние ставки практически полностью определялись мировыми (осо-

бенно после снятия ограничений на операции с капиталом): согласно принципу паритета процентных ставок ожидания стабильного обменного курса приводили к близости номинальных процентных ставок в России к международным. В условиях значительно более высокой инфляции в нашей стране это вело к хроническому поддержанию отрицательных реальных ставок, что питало кредитную экспансию и быстрое расширение внутреннего спроса.

Форсированное расширение внутреннего спроса не поддерживалось достаточно высокой нормой накопления основного капитала (ее уровень в 2000-е годы не превышал 22 %), что создавало разрыв между спросом и поставками на внутренний рынок. Этот разрыв компенсировался взрывным ростом импорта. Финансирование данного разрыва обеспечивалось, с одной стороны, за счет улучшения условий торговли, а с другой стороны, внешними заимствованиями. Внешний долг частного сектора в предкризисные годы рос со скоростью более 50 % в год, намного обгоняя и ВВП, и экспорт. При этом существенная часть долга носила краткосрочный характер.

Очевидно, что такая ситуация была неустойчивой. Можно сделать вывод, что даже при сохранении неизменной внешней среды российская экономика в течение нескольких лет вошла бы в зону риска – т.е. стала бы уязвима даже к небольшим колебаниям конъюнктуры на международных финансовых и сырьевых рынках.

Проведенный анализ свидетельствует о необходимости сформировать новую модель экономического развития. Выбор основных направлений стратегии реформ должен начинаться с диагностики – выявления важнейших фактических и потенциальных ограничений и рисков для развития страны. При проведении такой диагностики одним из основных источников могут служить рейтинги конкурентоспособности, дающие систематическую оценку условий для развития экономик в разных странах. Их анализ свидетельствует, что ключевой слабостью России является качество государственных институтов. Низко оценивается большинство их характеристик: защищенность прав собственности и интеллектуальной собственности, независимость судебной системы, качество государственного регулирования, уровень коррупции, прозрачность деятельности органов власти.

К числу других важнейших «узких мест» относятся:

- Слабость конкуренции (особенно на региональном и местном уровне) и антимонопольного регулирования.
- Низкая степень открытости экономики (административные барьеры при таможенном оформлении экспорта и импорта, ограничения на иностранные инвестиции).
- Недостаточное развитие финансовой системы.
- Высокая «стоимость» для бизнеса налогового администрирования.

Незащищенность прав собственности и другие недостатки делового климата снижают инвестиционную привлекательность России, провоцируя значительный отток отечественного капитала и ограничивая приток прямых

иностранных инвестиций. Барьеры для импорта и приходящих из-за рубежа прямых инвестиций блокируют трансферт современных технологий (мировой опыт свидетельствует, что передовые технологии и образцы организации производства распространяются в основном по этим каналам). Препятствия для экспорта ограничивают развитие наиболее перспективных производств.

Таким образом, перед Россией стоит задача проведения реформ и построения новой модели роста, в полной мере учитывающей уроки кризиса и новые внутренние и внешние условия, в которых будет развиваться экономика.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.

В российской экономике возобновился рост производства, однако он отстает от роста других стран и все еще не компенсировал кризисный спад.

Антикризисная политика имела неоднозначные последствия. С одной стороны, она позволила защитить население от шоков, подобных тем, которые были испытаны в 1998-1999 гг. Однако с другой стороны, кризис не был использован как возможность «очищения» экономики от балласта неконкурентоспособных предприятий.

Ситуация в бюджетной сфере в краткосрочном плане сравнительно безопасна (в отличие от многих стран, где кризис вызвал взрывной рост суверенного долга). Однако с другой стороны, требуются значительные усилия, чтобы вернуть бюджетные параметры на траекторию долгосрочной устойчивости, в особенности учитывая будущие демографические вызовы.

Новая экономическая стратегия должна выдвигать в качестве приоритета решение следующих задач.

Устранение макроэкономических рисков. Предполагает защиту экономики от колебаний внешней конъюнктуры, обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы, поддержание стабильности цен в национальной валюте.

Модернизация государства. Предусматривает повышение качества государственных услуг и снижение расходов на их производство, улучшение работы административной системы, повышение открытости органов власти, их готовности выявлять общественные потребности и реагировать на их изменение, устранение коррупции и «борьбы за ренту». В конечном счете это должно привести к снижению бремени государственного регулирования для бизнеса.

Изменение фактических функций государства. На смену избыточному участию государства в производственной деятельности, характерному для настоящего времени, должно прийти обеспечение защиты прав собственности и исполнения контрактов, разрешение споров в судебных инстанциях, предоставление базовых общественных услуг (безопасности, среднего образования, здравоохранения) и развитие инфраструктуры общего пользования.

Накопление человеческого капитала. В дополнение к повышению качества образования всех уровней необходимо развивать систему подготовки и переподготовки квалифицированных рабочих и специалистов востребованных специальностей. Кроме того, по аналогии с проблемой накопления фи-

зического капитала, формирование человеческого капитала требует систематической работы по удержанию в стране наиболее ценных специалистов, т.е. снижение «утечки мозгов» и возвращение отечественных профессионалов, работающих за рубежом.

Укрепление рыночных механизмов и стимулирование предпринимательской активности. Должна радикально повыситься защищенность собственности, сняты административные барьеры для выхода новых предприятий на рынок и их ухода с рынка, усилены стимулы повышения эффективности производства. Важная задача, способная обеспечить резкий рывок экономики, состоит в перемещении экономических ресурсов от предприятий с низкой производительностью к эффективным предприятиям. Для этого необходимо, прежде всего, прекратить нынешнюю практику искусственной прямой и косвенной поддержки неконкурентоспособных предприятий. Это создаст условия для того, чтобы они либо были оздоровлены, либо закрыты с передачей ресурсов эффективным компаниям.

Модернизация производства. Включает увеличение удельного веса обрабатывающих секторов (и особенно высокотехнологичной продукции) в структуре производства и экспорта, повышение производительности до уровня ведущих стран, снижение энергоемкости производства, значительное повышение инновационной активности предприятий.

Только энергичные меры позволят вернуться к тем впечатляющим темпам экономического роста, которые демонстрировала российская экономика до кризиса.

Список литературы:

1. Гурвич Е.Т. Влияние глобализации на национальную экономику.
2. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. – М.: Дело, 2010.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РЫНОЧНОМ МЕХАНИЗМЕ

© Легкая Л.А.*

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(Государственный технологический университет), г. Владикавказ

В данной статье рассматривается влияние государственного регулирования на рыночную экономику, причины дестабилизации рыночного механизма, на какие экономические цели направлено государственное

* Доцент кафедры Экономической теории, кандидат экономических наук, доцент.

регулирование рынка, какие функции принимает на себя государство для достижения экономических целей, методы государственного вмешательства в экономику.

Роль государства в рыночной экономике – основная проблема экономической теории, которая порождена постоянными изменениями в экономике, требующими соответствующих модификаций масштабов и инструментов государственного регулирования.

Рыночная экономика является эффективной системой при решении основных экономических проблем. Современная экономика представляет синтез рыночного механизма и элементов государственного регулирования. Основой любого государства является факт государственного вмешательства в экономику.

Рынок выполняет такие функции, как обмен продуктами труда обособленных товаропроизводителей; уравнивание спроса и предложения; стимулирование повышения качества производимой продукции; снижение издержек производства; побуждение покупателей к экономии; увеличение доходов.

Государство применяет определенные регуляторы, стабилизаторы, социальные компенсации, увеличивая или уменьшая степень вмешательства. Государственное регулирование в рыночном механизме – целенаправленное воздействие государства на микро- и макроэкономические процессы развития экономики в целях поддержания ее стабильности или изменения в нужном обществе направлении.

Свободные рынки через систему цен, прибылей и убытков побуждают предпринимателей производить такие товары и в таком количестве, которые необходимы обществу. Однако рыночный механизм способен решать главные экономические проблемы только при соблюдении нижеперечисленных условий:

- субъекты рыночной экономики должны иметь одинаковые возможности влияния на формирование рыночных цен;
- доступность покупателей и производителей к полной и достоверной информации о состоянии рынка (о спросе и предложении товаров, их свойствах, качестве и ценах, наличии сырья и т.п.);
- отсутствие на рынке сговора между продавцами и покупателями в получении для себя наиболее выгодных условий реализации товара (услуги) или приобретения его;
- примерное равенство доходов всех членов общества, позволяющее им одинаково влиять на рыночную ситуацию.

Выполнить полностью все условия не удастся. Поэтому рыночный механизм дает сбои, которые отражаются на обществе при решении таких основных задач как сбалансированное распределение совокупного дохода общества, рациональное использование ограниченных ресурсов, стабилизация экономического развития страны.

Все негативные стороны рыночной экономики могут служить объяснением причин усиления роли государства в экономике. Так как рыночная система не решает вопросы, связанные с обеспечением населения общественными благами и охраной окружающей среды, государству приходится возлагать на себя ответственность за устранение или смягчение последствий несовершенства рыночного механизма и решать те задачи, в которых рыночный механизм не заинтересован.

Дестабилизация рыночного механизма вызывается рядом причин, среди которых можно выделить наиболее важные.

Возникновение монополий – монополист старается получить экономическую прибыль в ущерб интересам общества: нерациональное использование факторов производства, снижение выпуска продукции и ухудшение его качества, увеличение рынка безработных, повышение стоимости продукции и др. Рынок не в состоянии самостоятельно справиться с монополистическим произволом. Решение этих вопросов берет на себя государство.

Наличие факторов, приносящих не компенсируемый ущерб, – это связано с тем, что некоторые виды деятельности в сфере производства и потребления обуславливают прямые издержки или выгоды для потребителей и фирм, не являющихся непосредственными участниками этих видов деятельности. Речь идет о возникновении внешних эффектов, нейтрализация которых не подвластна рыночному механизму. Такая ситуация характерна, например, для предприятий, загрязняющих окружающую среду в процессе производства различных благ для общества. При этом интересы частных фирм и интересы общества вступают в противоречия – частные предприниматели не заинтересованы тратить на борьбу с загрязнениями, а общество в целом нуждается в чистоте окружающей среды. И поэтому здесь никак не обойтись без вмешательства государства.

Углубление избыточной дифференциации доходов – рыночный механизм не способен сглаживать дифференциацию доходов в обществе и обеспечивать стабилизацию экономического развития страны. Доходы отдельных граждан во многом будут зависеть от способностей и возможностей индивида использовать свои знания и рыночную ситуацию в личных интересах, от их умения, образования, здоровья и т.д. Фирмы не будут заниматься социальными проблемами и проблемами безработицы. Их основная цель – увеличение или стабилизация своих прибылей с учетом рыночного спроса и рыночной конкуренции. В этой ситуации фирмы стремятся к снижению издержек производства, в том числе и заработной платы. Это также способствует процессу дифференциации доходов населения. Поэтому государство, стремясь сгладить отрицательные последствия дифференциации доходов населения, определяет официальную черту бедности и разрабатывает систему мер социальной поддержки и помощи тем, кто оказался за ее чертой, особенно это относится к многодетным семьям, матерям-одиночкам, инвалидам, пенсионерам, молодежи и т.д.

Циклический характер экономического развития страны также приводит к дестабилизации, углублению избыточной дифференциации доходов. Спад экономики разоряет многие фирмы, увеличивает число безработных, многие оказываются за чертой бедности, ослабляется экономика страны и т.д.

Все эти причины вынуждают государство брать на себя роль регулятора последствий, порождаемых слабостями рынка, с целью стабилизации экономического развития страны без чрезмерного вмешательства в сам рыночный механизм.

Таким образом, государственное регулирование рынка направлено на:

- развитие экономики страны – увеличение объема товаров и услуг, улучшение их качества, обеспечение материальных потребностей населения, повышение уровня жизни населения;
- стабильный уровень цен – стабилизация экономики и снижение напряженности во взаимоотношениях производителей, потребителей и государственного аппарата;
- справедливое распределение доходов – обеспечение спроса потребителей общественными благами и создание нормальных условий для работы рынка совершенной конкуренции;
- экономическую эффективность – получение наибольших результатов от экономической деятельности при оптимальном распределении этих результатов по сферам деятельности;
- социальное обеспечение малообеспеченных и нетрудоспособных слоев населения;
- торговый баланс страны – баланс международных финансовых сделок и поддержание в целесообразных соотношениях экспортно-импортных операций страны;
- контроль за деятельностью фирм в рамках предотвращения вредных выбросов, борьба с браконьерством, восстановление и сохранение природного баланса и другие цели в соответствии с уровнем развития общества и состоянием экономики страны.

Для достижения поставленных задач государство проводит определенную экономическую политику, в рамках которой разрабатывает конкретные программы и механизмы их реализации. При этом государство обеспечивает:

- создание правовой базы, обеспечивающей нормальное функционирование рынка и определяющей правила поведения участников рынка, а также судебную защиту имущественных интересов граждан и коммерческих фирм;
- наилучшее использование ограниченных ресурсов для удовлетворения всего спектра общественных потребностей;
- устранение факторов, позволяющих отдельным участникам рынка брать ресурсы под свой контроль с целью влияния на формирование рыночных цен в большей мере, чем остальные участники рынка;

- занятость населения (создание дополнительных рабочих мест, организация банков данных потребности в рабочих профессиях, образование центров трудоустройства и переквалификации работников, курсов повышения квалификации, финансовая поддержка временно не работающих и т.д.);
- защиту экономических интересов страны в международных отношениях и контроль за сферой внешней торговли и валютных операций;
- защиту населения от внешних факторов, приносящих некомпенсируемый ущерб, путем разработки целого комплекса законодательных актов, контроля за деятельностью фирм в плане их экологической безопасности для окружающей среды, устранение экологических выбросов и катастроф;
- перераспределение доходов, сглаживающее их дифференциацию в обществе, и социальную поддержку тем, кто находится за чертой бедности или не в состоянии сам заработать на жизнь (инвалиды, молодежь, пенсионеры и др.), предотвращение социальных конфликтов в обществе;
- стабилизацию экономики и смягчение отрицательных последствий от циклического характера экономического развития страны;
- регулирование денежного хозяйства страны и контроль за деятельностью банков и других финансовых организаций, влияющих на состояние денежного обращения в стране;
- защиту прав потребителей и организацию контроля за качеством производимых и импортируемых товаров и услуг.

Опыт промышленно развитых стран, осуществивших глубокие рыночные преобразования, свидетельствует, что не контролируемый государством рынок способствует ухудшению финансово-экономической и социальной ситуации, что и произошло в России при переходе к рыночной экономике.

Для того чтобы реформы в России оказались результативными и ее экономика вышла из затяжного кризиса, необходимо в стратегии рыночных преобразований большее внимание уделять методам государственного регулирования переходных процессов, то есть проведению активной государственной экономической политики. Ее осуществление подразумевает упорядочение, осторожное и гибкое, но вместе с тем настойчивое и целенаправленное регулирование государством экономических и социальных процессов в интересах большинства населения [2, с. 32].

Выполняя свои функции, государство применяет разнообразные методы регулирования экономики. Различают методы прямого и косвенного влияния. При прямом регулировании субъекты экономики вынуждены принимать решения, основанные не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях государства. Например, государственные заказы и контракты на поставки определенных видов продукции, выполнение работ, оказание услуг; государственная поддержка программ, заказов и контрак-

тов; величина амортизационных отчислений; покупка акций частных фирм; бюджетные процедуры по государственным инвестициям и т.д.

Прямое регулирование рыночной экономики обеспечивает создание инфраструктуры государственного сектора в отраслях производства экономических благ для населения страны и, в первую очередь, общественных благ.

Косвенное регулирование осуществляется через распределение законодательной и исполнительной власти с помощью кредитно-денежной, бюджетной, налоговой и валютной сфер деятельности.

- Целями денежно-кредитной политики являются рост объема национального производства, полная занятость, стабильный уровень цен, регулирование денежно-кредитной системы, а именно объема денежного предложения, процентных ставок, курса национальной валюты и других параметров. Цели кредитно-денежной политики реализуются как итог экономической политики государства в целом.
- Бюджетная политика выражается в системе мероприятий, проводимых государством посредством бюджетных доходов и расходов. Формируя доходную и расходную части бюджета, государство оказывает воздействие на поведение производителей, рост и использование доходов в народном хозяйстве. За счет поступлений в бюджет финансируются расходы государства на капитальные вложения в основные фонды, осуществляется поддержка предприятий, программ социального обеспечения, содержатся бюджетные учреждения, дотируется производство отдельных товаров народнохозяйственного значения и т.д.
- Налоги позволяют государству регулировать определенные виды предпринимательской деятельности, а через государственные расходы оно стимулирует фирмы и предприятия, удовлетворяет социальные потребности. Инструменты налоговой политики в этом случае включают: налоговые скидки на инвестиции (инвестиционный налоговый кредит), специальные налоговые льготы, налоговые санкции.

Валютная политика является составной частью экономической политики государства и внешнеэкономической политики, представляющая действия государства внутри и вне страны, проводимые посредством воздействия на валюту, валютный курс, валютные операции. Инструментами валютной политики являются: валютная интервенция, валютный контроль, валютные резервы, валютные ограничения, режим валютного курса, валютное субсидирование.

Косвенное воздействие на экономику государство также осуществляет с помощью долгосрочного экономического планирования, прогнозирования и международных экономических связей.

К числу важных методов государственного регулирования экономики относится планирование. Оно представляет собой такую форму деятельности, при которой осуществляется разработка заданий по целенаправленному воздействию на процесс воспроизводства.

Важнейшей предпосылкой государственного регулирования экономики является разработка прогнозов. Государственное прогнозирование не только позволяет предвидеть перспективы развития, но и предоставляет информацию предприятиям, компаниям о намерениях государства, является координирующим звеном для всех других форм регулирования. Прогнозирование придает рынку более целенаправленное развитие.

Внешнеэкономическое регулирование включает в себя торговую политику, управление обменным курсом, привлечение иностранных инвестиций и др.

В целом рыночная система – это гибкость и динамизм в принятии решений, как со стороны производителей, так и со стороны потребителей. Нередко государство является первопричиной изменений экономического поведения предпринимателей. От решений, принимаемых правительством, зависят решения, принимаемые на микроуровне. Государственная политика достигает цели тогда, когда она поощряет, а не указывает в инструктивном порядке. При создании благоприятных условий предпринимателям их частный интерес совпадает с интересом государства, поэтому государство должно сделать более доступной для предпринимателя ту сферу экономики, которая является для него наиболее приоритетной.

Таким образом, трудно переоценить роль государства в экономике. Государство создает условия для экономической деятельности, защищает предпринимателей от угрозы со стороны монополий, обеспечивает потребности общества в общественных товарах, обеспечивает социальную защиту малообеспеченных слоев населения, решает вопросы национальной обороны.

Список литературы:

1. Государственное регулирование экономики: учеб. пособ. – М., 2010.
2. Донцова Л.В. Вопросы государственного регулирования экономики: основные направления и формы // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 4.
3. Дышаева Л. О роли государства в хозяйственной жизни общества // Экономист. – 2012. – № 10.
4. Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика. – Челябинск, 2010.

ТЕНЕВАЯ И НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ ДЕФИНИЦИЙ

© Рейкин В.С.*

Луцкий институт Открытого международного университета
развития человека «Украина», Украина, г. Луцк

Исследован генезис терминологии неформальной и теневой экономики. Определены ключевые критерии и отличительные признаки их

* Доцент кафедры Экономической теории, кандидат экономических наук.

дефиниционной сущности. Предложена собственная формулировка категории «теневая экономика».

«Теневая» проблематика как объект научного исследования – одна из наименее изученных и остается актуальной для любой страны в контексте экономической безопасности и устойчивого развития. Фактически не существует таких государств или видов деятельности, где бы не существовала теневая экономика, но ее масштабы и качественная структура существенно различаются.

Доныне сохраняется хаотичность в формулировке унифицированного определения категории «теневая экономика». Это приводит к использованию противоречащих друг другу (иногда взаимоисключающих) критериев, исключительной гетерогенности дефиниции. Корректное применение терминологического аппарата априори влияет на конкретизацию предметной области научных исследований. Проблема «тенизации» является объектом научных интересов не только экономики, но и других смежных сфер: психологии, социологии, правоведения, политологии и философии. К тому же, специалисты этих отраслей по-разному идентифицируют сущность теневой экономики и применяют не одинаковую терминологию. Поэтому ограничение своеобразной терминологической «анархичности» в научной сфере является актуальной задачей.

В 1973 г. английский социолог К. Харт открыл явление неформальной занятости, отмечая, что: «отвергнутые структурой формальных возможностей, люди из низов городского пролетариата ищут неформальные способы, чтобы увеличить свои доходы» [1, с. 533]. Одновременно в научный оборот Хартом (методом от противного) впервые был введен термин «неформальный сектор», который на начальной стадии считался синонимом категории «неформальная экономика». Неформальная проблематика в его концепции изначально базировалась на основе бинарной модели рынка труда. В дальнейших исследованиях дуалистический подход получил весомую научную критику: под сомнение были поставлены характеристики формального и неформального секторов.

Если на начальном этапе исследования понятия неформального сектора ограничивалось преимущественно зоной развивающихся стран, то дальнейшее развитие этой концепции способствовало ее распространению на другие территории и виды социально-экономической деятельности. Неформальные аспекты изучались в контексте коррупции, финансовых трансакций, налогообложения, процессов глобализации и другой проблематике. Современное понимание неформальной экономики стало трактоваться как многообразие качественно разнородных видов деятельности, которые не фиксируются статистическим учетом и не (частично) подчиняются государственному регулированию [2]. В приведенной дефиниции определяющими

признаками являются несоответствие или нарушение установленных формальных правил и норм экономического поведения (регистрация, лицензирование, кредитование, учет и др.), т.е. правовой и статистический критерии. Такое толкование значительно расширяет изначальную степень локализации, свойственную неформальному сектору. Подобных позиций придерживается Ю. Латов, который использует регистрационный критерий: «неформальная экономика – это незарегистрированная экономическая деятельность по производству обычных товаров и услуг, представленная в основном мелкими и мельчайшими предпринимательскими единицами» [3, с. 153]. При этом в типологизации Ю. Латова категория «неформальная экономика» неправомерно отождествляется с «серым» сектором теневой экономики [3, с. 11].

Поскольку категория «экономика» не сводится лишь к совокупности видов экономической деятельности, ученые применяли также институциональный подход, предусматривающий характеристику правил игры, которые являются сквозными для всей экономики. Так, сущность неформальности С. Барсукова толкует «не как тип хозяйствования, локализованный по определенному принципу, а как характер экономических отношений, не ограниченный определенным ареалом и принципиально возможный и необходимый в любой институциональной среде» [4, с. 25]. Область неформального выделяют не за противопоставлением к формальным требованиям государственных институтов, а за использованием неформальных регуляторов социально-экономической деятельности. Предложенный подход значительно расширяет объект неформальной экономики за счет исследования интегрированных отношений между субъектами из различным официальным статусом. В этом случае очевидно лишь частичное совпадение с понятием «неформальный сектор». Свободное использование терминов «неформальная экономика» и «неформальный сектор» как тождественных и синонимических – довольно распространенное заблуждение в научных публикациях [3, 5], поскольку фактически происходит подмена понятий. Даже К. Харт, который сформулировал концепцию неформальности, что изначально охватывала только нерегулируемую самозанятость («неформальный сектор»), впоследствии признал эволюционность своего понятия: «Неформальная экономика ныне рассматривается как универсальное свойство индустриальных стран и включает от домашнего самообеспечения до криминализации экономики» [6, с. 27].

В качестве отдельной аналитической единицы исследования сам термин «неформальная экономика» не совсем удачный, поскольку отражает в своем названии только один общий признак – отрицание формальности. Эта категория объединяет чрезвычайно разносторонние по своему происхождению и механизмам функционирования социально-экономические феномены, которые имеют больше отличительных свойств чем общих. Динамическая реальность более сложна, чем возможность охватить и охарактеризовать ее с

помощью бинарных оппозиций типа «формальная-неформальная», «официальная-неофициальная» или др. Указанная проблема приводит к возникновению целого ряда наименований, отражающих научные приоритеты и позиции исследователей.

Из проблематики неформального сектора спектр теоретических исследований постепенно сместился в сферу теневой экономики, что было обусловлено необходимостью практической верификации на примере развитых стран. Дифференциация авторских приоритетов существенно расширила научные взгляды в этом направлении.

Первой публикацией в этой области была статья американского экономиста П. Гутмана «Подпольная экономика» (*subterranean economy*), что по своей сути соответствует категории «теневая экономика» [7]. В свою очередь Э. Фейг применил термин «нерегулярная экономика» (*irregular economy*): «вся экономическая деятельность, по каким-либо причинам не учитываемая официальной статистикой, результаты которой не включаются при подсчете валового национального продукта» [8, с. 5]. Такое толкование основывается исключительно на статистическом критерии, поэтому является слишком «узким», не раскрывающим полностью проблематизированный объект исследования. В последующих трудах Е. Фейг усовершенствовал свой подход, используя термин «подпольная экономика» (*underground economy*), включавшую все виды теневой деятельности, в т.ч. в сегменте криминальной и формальной экономики.

Несмотря на то, что В. Танзи был представителем того же направления – статистических методов оценки – под подпольной экономикой он имел в виду «доход, не фиксируемый налоговыми службами» [9, с. 103]. Такое различие приводило к разным результатам оценки по сравнению с показателями П. Гутмана и Е. Фейга. Поэтому для корректности сравнений масштабов теневой экономики необходимо критически оценивать данные разных стран и обязательно уточнять специфику учета в каждом конкретном случае, поскольку это может привести к существенным методическим погрешностям полученных результатов.

Публикации других авторов сохраняли относительное дефиниционное постоянство и целостность структуры теневой экономики, которые однако проявлялись в очень широком диапазоне терминологических новаций. Сейчас приходится констатировать фактическую анархичность и хаотичность при использовании одинаковых наименований. Как справедливо заметил Дж. Томас, «устойчивость термина «неформальный сектор» граничит с расплывчатостью его содержания и противоречивостью концептуализации, тогда как теневую экономику содержательно определяют более или менее одинаково, а называют по-разному» [10, с. 334]. В Украине и России традиционными и общепринятыми категориями являются именно «теневая» (в экономической сфере) и «неформальная экономика» (в социологии). Однако предлага-

ются и альтернативные варианты («нерегулярная», «незарегистрированная», «невидимая», «нелегитимная», «неофициальная» экономика и др.), которые не способствуют совершенствованию и углублению содержания научных исследований теневой экономики.

Ни одно определение любого автора не будет единственным, полным и упорядоченным, поскольку дефиниционная дискуссионность теневой экономики – перманентная. При раскрытии сущности категории «теневая экономика», по нашему мнению, наиболее эффективным является комплексный подход, поскольку он позволяет объединить взаимодополняющие критерии: правовые, социальные и экономические.

Не претендуя на универсальность, которая априори невозможна, предложим собственное определение категории «теневая экономика», основанное на совершенствовании и синтезе дефиниций других авторов, охватывающее три существенных критерия: правовой, статистический и налоговый. Теневая экономика – сложное системное явление, не контролируемое и (или) не регулируемое законодательством, договорными отношениями, представленное социально-экономической деятельностью субъектов хозяйствования, сделки которых скрываются от налогообложения и (или) не учитываются статистикой.

Проанализировав различные дефиниции категорий «неформальная экономика» и «теневая экономика», приходим к выводу, что они совпадают лишь частично. Принципиальное различие между ними заключается в следующем: «неформальная экономика» не сводится исключительно к рыночной деятельности и не включает криминальный сегмент (что соответствует общепринятой международной практике), в свою очередь, экономика домохозяйств и междусемейных обменов («реципрокные» отношения) не являются составной частью теневой экономики, поскольку не подлежит официальной формализации. По сравнению с теневой экономикой, категория «неформальная экономика» по содержанию более полиаспектна за счет охвата нерыночного сектора деятельности субъектов хозяйствования. Однако исследования экономических явлений и процессов тенизации, учитывая масштабы их распространения, является актуальным заданием. Различия между этими объектами исследования проявляются как в количественном, так и в качественном выражении. Если в неформальной экономике скрываются полученные доходы (или осуществленные расходы), то в криминальном сегменте теневой экономики – сам факт ведения любой деятельности.

Список литературы:

1. Харт К. Неформальные доходы и городская занятость в Гане (1973) / К. Харт // Неформальная экономика: Россия и мир / Под. ред. Т. Шанина. – М.: Логос, 1999. – С. 532-536.
2. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура / С.Ю. Барсукова // Экономическая социология. – 2003. – Т. 4. – № 4. – С. 15-36.

3. Латов Ю.В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики: монография / Ю.В. Латов. – М.: Московский общественный научный фонд, 2001. – 284 с.

4. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ: монография / С.Ю. Барсукова. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2004. – 448 с.

5. Флейчук М.И. Легализация экономики и противодействие коррупции в системе экономической безопасности: Теоретические основы и стратегические приоритеты в условиях глобализации: монография / М.И. Флейчук. – Львов: Ахилл, 2008. – 660 с.

6. Hart K. Bureaucratic form and the informal economy // Linking the formal and informal economy: concepts and policies / B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur, E. Ostrom. – Oxford: Oxford University Press, 2006. – P. 27.

7. Gutmann P.M. The Subterranean Economy / P.M. Gutmann // Financial Analysts Journal. – November / December 1977. – Vol. 33. – P. 24-29.

8. Feige E. How big is the Irregular Economy? / E. Feige // Challenge. – 1979. – Vol. 6. – № 22. – P. 5-13.

9. Tanzi V. A second (and More Skeptical) Look at the Underground Economy in the United States / V. Tanzi (ed.) // The Underground Economy in the United States and Abroad. – Lexington, Massachusetts: Lexington Books, 1982. – P. 217.

10. Thomas J. Informal Economic Activity / J. Thomas. – Michigan: The University of Michigan Press, 1992. – P. 334.

СТРУКТУРА ФОНДОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

© Танделова О.М.*

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(Государственный технологический университет), г. Владикавказ

В статье рассматриваются основные финансовые инструменты фондового рынка, также дается инвестиционная характеристика ценных бумаг.

Финансовые инструменты – это различные формы финансовых обязательств (для краткосрочного и долгосрочного инвестирования), торговля которыми осуществляется на финансовом рынке. Финансовые инструменты включают в себя денежные средства и ценные бумаги.

Существует много различных определений понятия «ценная бумага».

* Доцент кафедры Экономической теории, кандидат экономических наук, доцент.

Ценная бумага – это:

- денежный документ, удостоверяющий имущественное право или отношение займа владельца документа к лицу, выпустившему такой документ;
- источник формирования уставного капитала акционерных обществ и финансирования расходов государства, территориально-административных органов управления, муниципалитетов;
- форма вложений денежных средств физических и юридических лиц и способ получения ими доходов от этих вложений.

С инвестиционной точки зрения в большей степени подходит определение ценной бумаги как формы существования капитала, отличной от его товарной, производительной и денежной форм, которая может передаваться вместо него самого, обращаться на рынке как товар и приносить доход. Суть ее состоит в том, что у владельца капитала сам капитал отсутствует, но имеются все права на него, которые зафиксированы в форме ценной бумаги. Существует много различных признаков, по которым классифицируются ценные бумаги.

По видам ценные бумаги подразделяются на:

- Свидетельство об участии в капитале. Это, прежде всего, акции, выпускаемые акционерными обществами и корпорациями.
- Свидетельства о предоставлении займов – различные виды облигаций, выпускаемые как предприятиями, так и правительствами (государственные ценные бумаги).
- Денежные и товарные документы, выражающие имущественные права. К ним относятся векселя, чеки, варранты, депозитные сертификаты, коносаменты, коммерческие бумаги.
- Международные ценные бумаги – евроакции, еврооблигации.

Основными инвестиционными характеристиками ценных бумаг являются доходность, риск и ликвидность. Ценные бумаги можно классифицировать по следующим признакам.

Временные:

- срок существования – т.е. когда была выпущена ценная бумага, на какой период – срочные и бессрочные ценные бумаги;
- происхождение – от первичной основы или от других ценных бумаг – первичные и вторичные ценные бумаги.

Пространственные:

- Форма существования – наличные и безналичные ценные бумаги, которые в соответственной форме фиксируют права, связанные с владением ценными бумагами. Безналичные подразделяются на: бездокументарные (акции и государственные долговые обязательства, так же векселя) и централизованно хранящиеся документарные. Наличные ценные бумаги – документарные бумаги без их обязательного централизованного хранения.

- Национальная принадлежность – отечественные или иностранные ценные бумаги.
- Территориальная принадлежность – зависит от того в каком регионе были выпущены ценные бумаги.

Рыночные:

- тип актива, лежащий в основе ценной бумаги – это может быть товар, деньги, совокупные активы фирмы, в связи с этим выделяют фондовые (акции и облигации, которые выпускаются в условиях их тесной привязки к основным капиталам эмитента) и коммерческие (векселя и чеки – в силу недостатка оборотных средств) ценные бумаги;
- порядок владения – на предъявителя, именные и ордерные;
- форма выпуска – эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги;
- форма собственности и вид эмитента – прямые и гарантированные, которые делятся на муниципальные, правительственных учреждений, государственных предприятий и государства;
- характер обращаемости – рыночные (свободно обращающиеся на вторичном рынке) и нерыночные (не могут свободно обращаться); среди рыночных выделяют допущенные к биржевой котировке и не допущенные к биржевой котировке;
- по срокам обращения – срочные (облигации, векселя и чеки), которые подразделяются на: краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет) и долгосрочные (5-30 лет) и без указания срока действия (акции и сертификаты);
- уровень риска – безрисковые и рискованные;
- форма доходов – процентные (купонные) с фиксированной ставкой или с плавающей ставкой, процентные (бескупонные), дисконтные (бескупонные), индексируемые, выигрышные, премиальные;
- доходность – высокодоходные, среднедоходные, низкодоходные и бездоходные;
- форма вложения средств владельца – долговые, которые предусматривают возврат суммы долга к определенной дате и долевыми, которые свидетельствуют о вложении определенной доли их владельца в капитал эмитента.

Основные цели выпуска ценных бумаг следующие:

- государство использует ценные бумаги как метод мобилизации денежных сбережений граждан и временно свободных финансовых ресурсов институциональных инвесторов (страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды и т.д.) для финансирования расходов бюджета, превышающих его доходы;
- ценные бумаги используются для регулирования денежного обращения;

- предприятия и организации используют ценные бумаги как источник инвестиций, имеющий определенные преимущества перед кредитом;
- предприятия, организации и банки пользуют ценные бумаги как универсальный кредитно-расчетный инструмент.

В современной мировой практике ценные бумаги делятся на два больших класса: основные и производные ценные бумаги.

Основные ценные бумаги – это ценные бумаги, в основе которых лежат имущественные права на какой-либо актив (товар, деньги, капитал, имущество, ресурсы и т.д.).

Основные ценные бумаги подразделяются на первичные и вторичные:

- Первичные основаны на активах, в число которых входят сами ценные бумаги. Это акции, облигации, векселя, банковские сертификаты, чеки, закладные, и т.д.
- Вторичные выпускаются на основе первичных ценных бумаг, т.е. это ценные бумаги на сами ценные бумаги. Сюда относятся варранты на ценные бумаги, депозитарные расписки и т.д.

Производные ценные бумаги – те, в основе которых лежит какой-либо ценовой актив. Это могут быть цены товаров (обычно биржевых товаров – зерна, мяса, нефти, золота и т.д.); цены основных ценных бумаг (индексы акций, облигаций); цены валютного рынка (валютные курсы); цены кредитного рынка (процентные ставки) и т.д.

Производные ценные бумаги позволяют участнику рынка реализовать две возможности:

- Получить значительную спекулятивную прибыль в короткие сроки при небольших инвестициях. Это достигается посредством принятия участником (спекулянтом) дополнительного риска либо путем осуществления арбитражных сделок.
- Устранить или уменьшить риск изменения валютных курсов, процентных ставок, курсовой стоимости активов при реализации или покупке товаров. Участники рынка, продающие и приобретающие производные ценные бумаги с целью уменьшения риска, называются хеджерами, а сам процесс управления риском при помощи производных финансовых инструментов – хеджированием.

Производные ценные бумаги удостоверяют право или обязанность инвестора продать или купить определенное количество базисного актива (валюты, акций, облигаций, золота) в определенное время или по определенной цене. По существу они представляют собой контракты или обязательства, фиксирующие цену будущей поставки базисного актива. Эти контракты могут быть поставочными, если ожидается, что базисный актив будет реально поставлен в установленные сроки, или расчетными, при заключении которых одна сторона обязуется выплатить своему контрагенту разницу между текущей ценой актива и ценой, зафиксированной в контракте.

К производным ценным бумагам относятся варранты, опционы, форварды, фьючерсы, права.

При покупке ценных бумаг инвестор преследует определенные цели:

- безопасность вложений – отсутствие риска потерь капитала;
- доходность вложений – получение текущего дохода на вложенный капитал в виде дивиденда или процента;
- рост вложений – увеличение капитала (рост рыночной цены ценной бумаги).

Между этими целями существуют противоречия:

- самые безопасные ценные бумаги (краткосрочные долговые обязательства государства) наименее доходны;
- ценные бумаги, подверженные значительным ценовым колебаниям, – самый ненадежный объект для помещения капитала.

Кроме того, при покупке ценных бумаг инвестор должен отвечать на вопрос, достаточно ли ликвидна ценная бумага. Ликвидность ценной бумаги – это быстрое и безущербное для держателя ценной бумаги превращение ее в деньги. Для ликвидных ценных бумаг при известной и разумной цене всегда найдется покупатель.

Наиболее часто используются в нашей стране для целей инвестирования акции и облигации.

Акция – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, оставшегося после его ликвидации. Акция – именная ценная бумага.

Акция дает право на:

- получение части прибыли АО в виде дивидендов;
- участие в управлении АО;
- на часть имущества АО, остающегося после его ликвидации.

Акции делятся на два вида: обыкновенные и привилегированные. Обыкновенная акция предоставляет ее владельцу права на:

- участие в общем собрании акционеров АО с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- получение дивидендов;
- получение части имущества АО в случае его ликвидации (ликвидационной стоимости).

Привилегированная акция – предоставляет ее владельцу права на:

- получение определенного дивиденда;
- преимущественное право на получение дивидендов;
- получение определенной ликвидационной стоимости до получения аналогичной стоимости владельцами обыкновенных акций;
- участие в общем собрании акционеров с правом голоса при решении вопросов о реорганизации или ликвидации АО, о внесении из-

менений и дополнений в устав АО, ограничивающих права владельцев акций данного типа.

Облигация – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и / или дисконт.

Облигации могут быть выпущены только на определенный срок. Это объясняется их выдачей на основании возникновения отношений займа, основными принципами которого являются срочность, возвратность и платность.

Список литературы:

1. Лялин В.А., Воробьев П.В. Рынок ценных бумаг: учебник. – М.: Проспект, 2009.
2. Рынок ценных бумаг: юрид. справ. / В.А. Ершов. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2009.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (Принят Госдумой 21.10.1994 г.).

Секция 2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ИНВЕСТИЦИИ РОССИИ В ЕС: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦИИ

© Кудряшова И.В.^{*}, Тихонович Э.А.[♦]

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Сопоставляются объемы взаимного инвестиционного сотрудничества между РФ и странами объединенной Европы. Анализируется динамика капиталовложений из Российской Федерации в страны Евросоюза, их географическое распределение, а также отраслевая структура. Характеризуются основные тенденции инвестиций России в ЕС в 2008-2011 гг.

Динамика и направления иностранных инвестиций в мировой экономике являются в современных условиях одними из основных факторов ее развития. Согласно данным ЮНКТАД, несмотря на некоторые колебания, объем иностранного инвестирования в мире постоянно возрастает. Так, с 1971-го г. по 1980-й г. мировой объем экспорта прямых инвестиций вырос в 3,6 раза, в период 1981-1990 гг. – в 4,7 раза, в следующее десятилетие – в 6,2 раза. В 2001-2010 гг. рост оказался меньше, чем в 2 раза, что в определенной степени объяснимо кризисными явлениями в мировой и национальных экономиках многих стран [7].

Среди основных тенденций мировых инвестиционных процессов выделим изменение роли отдельных стран или регионов. Так, если в 1971-х г. на долю США приходилось более 52 % всех прямых капиталовложений за рубежом, то в настоящее время им принадлежит чуть более 23 %. При этом заметно возросла доля ЕС в общемировом объеме экспорта прямых инвестиций и в конце 2011 г. она составила более 33 % [7]. Изменилась и роль России как экспортера прямых инвестиций. В период с 1992 по 2011 г. объем российских прямых капиталовложений возрос почти 43 раза, а их доля в общемировом объеме – более чем в 5 раз [7].

В последние десятилетия основным инвестиционным партнером России выступает ЕС. Основой инвестиционного сотрудничества стало подписанное в 1989 г. между СССР и ЕС соглашение «О торговле, экономическом и коммерческом сотрудничестве». В настоящее время правовой основой отношений Евросоюза и России является подписанное в 1994 г. «Соглашение о партнерстве и сотрудничестве», которое предусматривает развитие углубленных отношений в политической, торгово-экономической, правовой и гуманитарной областях. Первоначально оно разработано на 10 лет, а после 2007 г. автоматически продлевается. С целью реализации положений данного соглашения дважды в год проводятся саммиты, министерские встречи в

^{*} Доцент кафедры Мировой и региональной экономики, кандидат экономических наук, доцент.

[♦] Доцент кафедры Мировой и региональной экономики, кандидат экономических наук, доцент.

рамках Постоянного совета партнерства, а также разнообразные встречи должностных лиц высокого ранга. Следующим шагом в активизации торгово-экономических связей между двумя регионами явилось утверждение на саммите в Санкт-Петербурге в 2003 г. концепции формирования четырех общих пространств России и ЕС: Общего экономического пространства, Общего пространства свободы, безопасности и правосудия, Общего пространства внешней безопасности и Общего пространства науки и образования, включая культурные аспекты. В 2005 г. на саммите в Москве по каждому из четырех пространств были утверждены «дорожные карты». В 2006 г. на саммите в Сочи была достигнута политическая договоренность о начале работы над новым базовым соглашением, призванным наполнить дополнительной конкретикой само понятие стратегического партнерства и создать эффективные механизмы для его реализации. Процесс переговоров по будущему соглашению, запущенный в 2008 г., продолжается. В 2010 г. стартовала реализация плана действий «Партнерства для модернизации». В число приоритетных областей партнерства входит, в том числе, и расширение возможностей для инвестирования в ключевые отрасли, стимулирующие рост и инновации [2].

Объем накопленных инвестиций из стран объединенной Европы в экономике РФ составил в конце 2011 г. более 75 % всего иностранного капитала, накопленного в России. В общем объеме иностранного капитала, поступившего в отечественную экономику в 2011 г., доля инвесторов из ЕС была на уровне более 48 % [1].

В последние годы выявилась устойчивая тенденция роста российских инвестиций в страны объединенной Европы. Однако информация об их количественных параметрах весьма противоречива. Основными ее источниками выступают данные ЮНКТАД и Центрального банка России. Существенным недостатком предоставляемых ими сведений является отсутствие разбивки по отдельным государствам – получателям российских инвестиций [3, с. 38]. Кроме того, в существующих данных существуют значительные расхождения.

Объем накопленных российских инвестиций в странах объединенной Европы увеличился за 2008-2011 гг. в 1,9 раза и составил на конец анализируемого периода 64,7 млрд. долл., что соответствует 60,1 % накопленного Россией за рубежом капитала (табл. 1). Это свидетельствует о высокой роли для России Евросоюза как получателя экспортируемого капитала.

И хотя Россия экспортирует значительные объемы прямых инвестиций в Евросоюз, она пока не входит в число ключевых инвесторов стран этого региона. Так, в конце 2011 г. доля накопленных российских прямых инвестиций в совокупном объеме накопленных прямых капиталовложений в странах ЕС не превышала 0,7 % [7].

Наибольший удельный вес в совокупном объеме накопленного российского капитала в Евросоюзе приходится на прямые инвестиции – 73,7 %,

что выше по сравнению с каждым годом анализируемого периода, Более чем в 2 раза увеличилась доля портфельных инвестиций и составила по итогам 2011 г. 3,7 %.

Таблица 1

Структура накопленных в ЕС инвестиций из России по видам [5]

Показатель	2008		2009		2010		2011	
	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу
Всего инвестиций, в т.ч.:	33,3	100	37,7	100	49,2	100	64,7	100
– прямые инвестиции;	21,8	65,5	29,6	78,5	38,9	79,1	47,7	73,7
– портфельные инвестиции;	0,6	1,8	0,6	1,6	1,2	2,4	2,4	3,7
– прочие инвестиции.	10,9	32,7	7,5	19,9	9,1	18,5	14,6	22,6

Распределение российских инвестиций в странах ЕС подобным образом свидетельствует о возрастании роли наиболее стабильной их части, т.к. только прямые иностранные инвестиции являются, по сути, капиталовложениями и позволяют прочно укрепиться в системе производства и сбыта в стране инвестирования. Кроме того, именно прямые инвестиции могут обеспечить доступ к современным технологиям и методам управления.

Однако географическая структура накопленного в Евросоюзе российского капитала свидетельствует о наличии и других мотивов осуществления капиталовложений в данном регионе. Дело в том, что согласно данным Росстата основная часть накопленных в странах объединенной Европы инвестиций приходится на оффшорные или тесно связанные с ними территории, а именно на Нидерланды (более 54 %) и Кипр (более 32 %). А в 2010 г. более 96 % всех российских прямых инвестиций в ЕС было осуществлено в эти же две страны – Нидерланды (87,5 %) и Кипр (8,9 %) [1]. Кипр является оффшорной юрисдикцией. Нидерланды, хоть и не имеет подобного статуса, но в этой стране действуют нулевые или очень низкие налоги на проходящие через них потоки дивидендов, роялти от интеллектуальной собственности, проценты. По налоговой нагрузке это сопоставимо с Кипром. Кроме того, отсутствует (в отличие от Кипра) налог на объявленный капитал. Нидерланды известны также большим числом подписанных договоров об исключении двойного налогообложения.

Очевидно, что осуществление инвестиций в подобные страны позволяет легализовать нелегальные доходы, а также на законных основаниях минимизировать налогообложение. Немаловажную роль играют и более комфортные условия работы, большая уверенность в сохранности своей собственности [6].

Обратимся далее к ежегодным потокам капитала направленного в 2008-2011 гг. из РФ в страны ЕС. Как видно из табл. 2, несмотря на значительные колебания, объем российский инвестиций в Евросоюз возрос в 1,5 раза. Уве-

личилась и доля объединенной Европы в географической структуре импортеров российского капитала и составила по итогам 2011 г. 47,4 %.

Однако для стран Евросоюза ежегодные потоки капитала из России оставались незначительными. Например, удельный вес российских прямых инвестиций в общем объеме таких капиталовложений в экономику ЕС составила в 2011 г. 3,4 %, увеличившись по сравнению с 2008 г. на 0,5 %.

Таблица 2

Структура поступивших в ЕС инвестиций из России по видам [5]

Показатель	2008		2009		2010		2011	
	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу
Всего инвестиций, в т.ч.:	47,8	100	32,4	100	41,4	100	71,9	100
– прямые инвестиции;	15,7	32,8	14,2	43,8	8,3	20	14,3	19,9
– портфельные инвестиции;	0,4	0,9	1,8	5,6	0,7	1,7	10,5	14,6
– прочие инвестиции.	31,7	66,3	16,4	50,6	32,4	78,3	47,1	65,5

За анализируемый период изменилась структура капитала по видам, направляемого из России в ЕС. Так, объем прямых инвестиций несколько сократился. Уменьшилась и их доля в общем объеме экспортируемого из России капитала в данный регион и составила по итогам 2011 г. 19,9 %. Несмотря на значительные колебания, доля прочих инвестиций изменилась незначительно. Удельный вес портфельных инвестиций увеличился в 16,2 раза и составил в конце анализируемого периода 14,6 %.

Основной объем капиталовложений формируется российскими ТНК. Крупнейшими прямыми инвесторами в ЕС являются крупнейшие нефтегазовые ТНК страны – «ЛУКОЙЛ» и «Газпром», которые, в основном, инвестируют средства в страны объединенной Европы с целью поддержания своего сбыта. В частности, «ЛУКОЙЛ» развивает сеть АЗС во многих странах Евросоюза, а основные инвестиции «Газпрома» в данном регионе направляются на развитие экспортной инфраструктуры – магистральных газопроводом и подземных хранилищ. Значительные инвестиции в страны ЕС осуществляют также российские металлургические компании. В их числе ОАО «Мечел», ОАО «ТМК», «ЕВРАЗ Груп» и др., которые таким образом обеспечивают не только сбыт, но и доступ к привлекательным с точки зрения технологий активам. Кроме нефтегазовых и металлургических российских ТНК, инвестиции в ЕС осуществляют отечественные ТНК химической промышленности, финансового сектора, отдельные машиностроительные фирмы и производители телекоммуникационного оборудования, а также компании сферы услуг [4, с. 400].

Заметим, что помимо капиталовложений российских ТНК, значительный объем инвестиций в страны Евросоюза обеспечивается за счет вложений россиян в недвижимость.

Таким образом, ЕС являются основным инвестиционным партнером России при вывозе капитала. На страны данного региона приходится наибольший удельный вес как накопленных РФ зарубежных инвестиций, так и осуществляемых ежегодно в 2008-2011 гг. При этом Россия не является для стран Евросоюза ключевым по объему инвестиционным партнером. Положительной тенденцией является преобладание и рост на протяжении анализируемого периода прямых капиталовложений в структуре накопленных российских инвестиций. Структура же ежегодно осуществляемых вложений капитала менее благоприятна, т.к. в ней преобладают прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе. Ведущими российскими инвесторами в Евросоюзе выступают нефтегазовые ТНК. Основной объем капиталовложений накоплен и осуществляется в оффшорные или тесно связанные с ними территории, а именно Кипр и Нидерланды.

Список литературы:

1. Инвестиции из России за рубеж [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru.
2. Краткий обзор отношений [Электронный ресурс] / Постоянное представительство Российской Федерации при Европейском союзе. – Режим доступа: www.russianmission.eu/ru/kratkii-obzor-otnoshenii.
3. Кузнецов А.В. Российские прямые инвестиции в странах ЕС // Современная Европа. – 2007. – № 1. – С. 37-50.
4. Кузнецов А.В. Российская Федерация и Евросоюз: логика взаимодействия / А.В. Кузнецов // Богатства России / Авторский коллектив под руководством В.В. Иванова. – М.: Календа, 2012. – С. 396-401.
5. Торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество Россия-ЕС [Электронный ресурс] / Минэкономразвития РФ. – Режим доступа: www.economy.gov.ru/minec/main.
6. Хейфец Б. Влияние вывоза капитала на экономику [Электронный ресурс] / Б. Хейфец // Экономический портал. – Режим доступа: www.institutions.com/general/1098-vliyanie-vyvoza-kapitala-na-ekonomiku.html.
7. Foreign direct investment stocks and flows [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Режим доступа: unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx.

Секция 3

МЕНЕДЖМЕНТ

ОТЛИЧИЯ ГОССЛУЖБЫ ОТ ДРУГИХ ФОРМ НАЕМНОГО ТРУДА

© Масальская В.С.

Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

В статье исследуются отличия труда государственных служащих от других форм наемного труда; специфика деятельности госслужащих; проявление коррупции на государственной службе.

Занятый в различных гражданских структурах (даже выполняющий не-квалифицированный труд) гражданин работает «на себя», в то время как государственный служащий не только продает свой труд, но и, исполняя государственные функции, отчуждает себя в профессии, реализуя волю государства, а не свою собственную. При этом, в отличие от других граждан, ограничиваются не только его конституционные права, но и другие личные права и свободы.

Например, запреты на получение дополнительного заработка, то есть на занятие внеслужебной оплачиваемой деятельностью, прежде всего предпринимательской (государственный служащий не вправе выполнять иную оплачиваемую работу, кроме научной, преподавательской и иной творческой деятельности) [1]. Педагогическая, научная и иная творческая деятельность здесь в расчет братья не может, так как она обычно мало оплачивается и служит, в основном, удовлетворению творческих потребностей. В такой ситуации заработная плата госслужащего принимает особое значение.

Другим социально значимым ограничением является абсолютный запрет государственным служащим на участие в забастовках, в том числе в забастовках с целью защиты своих профессиональных прав. Ввиду того, что право на забастовку есть одно из главных и законных средств, с помощью которых работники и их организации могут осуществлять и отстаивать свои социальные и экономические интересы [2].

Такие ограничения прав и свобод во имя интересов общества требуют социальной компенсации, которая должна включать в себя комплекс мер, направленных, во-первых, на компенсацию ограничений, обусловленных характером деятельности; во-вторых, на реализацию социальных ожиданий, которые легли в основу профессионального выбора служащего; в-третьих, на нейтрализацию факторов, препятствующих его эффективной служебной деятельности [3]. Под этим могут подразумеваться меры по сближению индивидуальных (частных) интересов служащих с интересами службы.

При устройстве на работу государственный служащий обязан предоставить сведения о доходах и имуществе [4]. Такая процедура, предшествующая приему на службу, не принята в других сферах. Например, в банковской

сфере изучается уголовное и политическое прошлое кандидата, а в деловых кругах, в сфере коммерции и прикладных сферах – заслуги и успехи, но ни как не материальное выражение их результатов.

Специфика деятельности госслужащего:

1. Все госслужащие непосредственно материальных ценностей не создают, но в то же время обеспечивают условия их нормального производства. Любой служащий является вспомогательным элементом для производства материальных благ.
2. Предметом труда является информация, которая в то же время выступает и средством воздействия на управляемых.
3. Полномочия: все госслужащие воздействуют на людей посредством исходящей от них информации, облеченной в форму актов, постановлений, приказов, законов и пр. документов, обязательных к выполнению соответствующими группами частных лиц или организаций. Особенность заключается в том, что эти полномочия не могут быть использованы в собственных целях (что подтверждает следующий пункт).
4. Оплата деятельности, которую осуществляют госслужащие, осуществляется из госбюджета.
5. Государственные служащие выполняют свои функции на профессиональной и компетентной основе, а поэтому могут занять свою должность только после соответствующей процедуры, подтверждающей его компетенцию.

Запреты, налагаемые на государственных служащих:

Закон запрещает представителям власти заниматься предпринимательской деятельностью, оказывать содействие предпринимательским структурам, заключать с ними сделки, получать вознаграждение от физических и юридических лиц за выполнение или невыполнение должностными лицами своих служебных обязанностей [5]; обязывает их, как говорилось выше, представлять декларации о доходах при назначении на должность, совершении имущественных сделок на сумму, превышающую стократную минимальную заработную плату. В соответствии с законом нарушение перечисленных правил должностными лицами, непредставление ими декларации о доходах или умышленное представление в ней недостоверной информации влечет отказ в назначении на должность или освобождение от занимаемой должности.

В конституции США, например, о запретах, налагаемых на государственных чиновников, говорится следующее: «... ни одно лицо, занимающее какую-нибудь приносящую доход или официальную должность на службе соединенных Штатов, не должно без согласия Конгресса принимать какое-либо подношение, вознаграждение, должность или титул любого рода от какого-либо короля, принца или иностранного государства» [6].

Рассматривая вопрос о специфике труда госслужащих, автор не считает возможным обойти вниманием вопрос о коррупции, взяточничестве, злоупотреблениях властными полномочиями. Это явление, не применимо ни к каким, иным видам трудовой деятельности, т.к. подразумевает использование чиновником своего должностного положения в личных целях.

Криминальными проявлениями коррупции в действующем уголовном законе признаются злоупотребление властью или служебным положением, хищение имущества путем присвоения, растраты или злоупотребления должностным лицом своим служебным положением, получение должностным лицом взятки. Последний состав преступления называется в уголовно-правовой литературе одним термином – «взяточничество» [7].

Такое внимание закона к коррупции говорит о том, что прецеденты встречаются довольно часто. В то же время все случаи коррупции говорят о «приобретении для себя или близких родственников имущественных и неимущественных благ, льгот и преимуществ» [8] нечестным путем.

Обратим внимание на взяточничество, как наиболее опасное проявление коррупции, подрывающее доверие населения к власти. Как показывает история, именно продажность власти воспринимается населением особенно негативно, что в конечном итоге приводит к свержению скомпрометировавших себя руководителей.

В Вашингтоне не так давно проходила международная конференция по борьбе с коррупцией в так называемых развивающихся странах и «нарастающих демократиях», куда устроители отнесли Россию. Россия названа одной из пяти стран, в которой существуют наибольшие помехи для развития частного сектора, а также одной из двух самых коррумпированных стран в Европе (после Украины). Американцы провели опрос 250 владельцев маленьких магазинчиков, небольших ресторанов и частных ремонтных фирм в России на предмет наличия коррупции, необходимости уплаты взяток чиновникам, а также препон, которые возникают при регистрации этих самых фирм и компаний. В среднем каждый магазин, принадлежащий частному лицу или группе лиц, подвергается проверке 4 различными организациями. Представители этих проверяющих инстанций наносят «визиты дружбы» в каждую точку 19 раз в году, в результате чего на их «задабривание» уходит по средним оценкам от 20 до 25 процентов прибыли магазина или торговой точки [9]. Данные факты свидетельствуют о нарушении единства в рядах власти, об отсутствии внутреннего самоконтроля у государственных служащих. Чиновники не имеют жестких внутренних установок, у них отсутствует единая система ценностей, совсем не определен «кодекс чести». В современных условиях человеку трудно поддерживать достаточный уровень своего существования из-за инфляции, экономических кризисов, быстрого морального старения техники, постоянного удорожания жизни в крупных городах. В психологическом смысле взяточничество может рассматриваться не только

как жажда наживы, но и как желание оказать дополнительную услугу, не предусмотренную законами и постановлениями. Нередко движение по дороге закона затягивается на длительный срок и к концу пути теряет смысл, что не дает возможности развиваться или просто существовать определенным лицам или организациям. Лауреат Нобелевской премии в экономике Гари С. Бекер, профессор экономики и социологии Чикагского университета, заявлял, что коррупция государственных должностных лиц является неизбежным побочным продуктом больших правительств. Но государственные чиновники с меньшей вероятностью поддадутся нелегальным соблазнам, если они высоко оплачиваются (пропорционально их обязанностям и возможностям для должностных преступлений) [10]. В условиях отсутствия твердых законодательных гарантий и правового урегулирования в сфере государственной службы психологически объяснимым является стремление большинства чиновников продать свои услуги, пока они пользуются спросом. На это их толкает неопределенность будущего после окончания службы. Чиновнику, в силу должностных обязанностей, дано право решать общественные вопросы, проблемы. С экономической точки зрения взятка – это покупка решения должностным лицом общественного вопроса в интересах частного лица – взяткодателя.

Коррупция не может существовать сама по себе. Она лишь показатель отсутствия должной системы мотива торгов. Обладая потребностями, чиновник старается их удовлетворить кратчайшим путем. Если не отслеживать их, данная проблема может выйти за рамки простых правонарушений и вылиться в проблемы целой страны.

Список литературы:

1. Патрушев В.Д., Калмакан Н.А. Удовлетворенность трудом: социально-экономические аспекты. – М.: Экономика, 1993. – 203 с.
2. Питер Л.Дж. Принцип Питера. – М.: Знание, 1996. – 160 с.
3. Поварич И.П. Виды и формы организации стимулирования труда. – Кемерово: Знамя, 1990. – 266 с.
4. Поварич И.П., Прошкин Б.Г. Стимулирование труда: системный подход. – Новосибирск: Академия, 1990. – 332 с.
5. Пронников В.А., Ладанов И.Д. Управление персоналом в Японии. – М.: Зарубежная литература, 1988. – 361 с.
6. Пшенников В.В. Японский менеджмент. 27 уроков для нас. – М.: Япония сегодня, 1997. – 321 с.
7. Социология труда. – К.: Экономика, 1991. – 118 с.
8. Санталайнен Т., Поренне П. Управление по результатам. – М.: Политиздат, 1994. – 135 с.
9. Тулеев А. Как жить дальше? – М.: Политиздат, 1993. – 88 с.
10. Экономика предприятия / Под ред. В.М. Семенова. – М.: Экономические науки, 1996. – 136 с.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© Радченко Е.П.*

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ, г. Москва

Статья посвящена рассмотрению сущности государственно-частного партнерства (ГЧП) на основе анализа существующих трактовок. Особое внимание уделяется механизмам реализации ГЧП для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Для того чтобы реализовать ГЧП как определенный комплекс взаимосвязей и взаимоотношений между властью и бизнесом, необходимы не только финансовые, но и инвестиционные, информационные, кадровые и инновационные ресурсы, получаемые из различных источников. Кроме этого, нужны хозяйственные системы, общественная поддержка, а также механизмы, способные обеспечить эффективное решение крупных социально-экономических проблем стран. Исходя из этого, государственно-частное партнерство можно рассматривать как определённую систему, обладающую особым комплексом экономических, социальных, правовых, политических, организационных, управленческих и других взаимосвязей, взаимоотношений и условий, направленных на максимально эффективное использование имеющихся ресурсов и источников для социально-экономического развития России [3, с. 19].

Социально-экономическая значимость от сотрудничества государства с субъектами малого и среднего предпринимательства определяется характером предоставляемых услуг. Данное сотрудничество содействует предоставления рабочих мест, следовательно занятость населения и развития самозанятости, развитие конкурентоспособности, а следовательно улучшения качества товаров, работ, услуг и снижения цен на них.

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 [1, с. 61]. Кроме того, ГЧП-проекты рассматриваются частным бизнесом как одно из направлений долгосрочно-го инвестирования с приемлемым уровнем доходности и риска [5, с. 55].

В связи с этим для успешного привлечения частных инвестиций в значимые сферы необходимо следующее:

* Аспирант кафедры Общего и стратегического менеджмента.

- предоставлять социально ориентированным компаниям льготы и преференции по налогам;
- учитывать опыт зарубежных стран;
- рассмотреть вопрос о создании региональных центров государственно-частного партнерства, деятельность которых была бы направлена на подготовку, запуск и управление проектами государственно-частного партнерства;
- повышение координирующей и организующей роли государства;
- внедрение механизмов ГЧП для развития предприятий малого и среднего бизнеса;
- внедрение новых технологий для снижения издержек и увеличения выпуска продукции;
- направление средств госбюджета непосредственно на поддержку производства, общественных работ.

Существует многообразие механизмов и инструментов государственно-частного партнерства.

Для субъектов малого и среднего предпринимательства можно предложить следующие механизмы и инструменты регулирования государственно-частного партнерства:

- налоговые льготы;
- субсидирование процентов по кредитам;
- создание особых экономических зон;
- формирование федеральных адресных инвестиционных программ.

Рассмотрим действующую схему взаимодействия бизнеса и власти на примере таможенной системы.

Важной особенностью действующего таможенного законодательства является возможность участия в формировании и реализации государственной политики в области таможенного дела некоммерческих организаций, объединяющих лиц, осуществляющих деятельность, связанную с ввозом товаров в Российскую Федерацию и их вывозом из Российской Федерации, а также лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела [6]. На основании статьи 53 Федерального закона «О таможенном регулировании в РФ» от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ Правительством РФ издано распоряжение от 6 апреля 2011 г. N 579-р, которым определено, что ФТС России при разработке проектов нормативных правовых актов, устанавливающих порядок и технологии совершения таможенных операций, связанных с ввозом товаров в Российскую Федерацию и вывозом товаров из Российской Федерации, их декларированием и выпуском, определяющих условия деятельности уполномоченных экономических операторов и иных лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела, проводит консультации с Торгово-промышленной палатой Российской Федерации, Общероссийской общественной организацией «Деловая Россия», Общероссийской общественной организаци-

ей «Российский союз промышленников и предпринимателей» и Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Таким образом, данным распоряжением конкретизировано, с какими конкретно организациями должна взаимодействовать ФТС России [4, с. 78]. Все эти организации представляют собой объединения предпринимателей, заинтересованных в том числе в оптимизации и упрощения товаропотоков через таможенную границу Таможенного союза. Их участие в разработке нормативных правовых актов по вопросам совершения таможенных операций с учетом их знаний практических трудностей при перемещении грузов, сложностей позволит разработать более современные и простые технологии осуществления таможенных операций.

Кроме того, пунктом 1 Закона предусмотрено, что ФТС России привлекает организации не только к разработке нормативных правовых актов, но к участию в формировании и реализации государственной политики в области таможенного дела. Участие в формировании государственной политики в области таможенного дела может осуществляться в следующих формах:

1. участие в разработке проектов нормативных правовых актов Российской Федерации в области таможенного дела, актов таможенного законодательства Таможенного союза;
2. участие в анализе финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития внешнеэкономической деятельности, в том числе в отдельных отраслях экономики, на территориях субъектов Российской Федерации;
3. участие в оценке эффективности применения мер таможенного администрирования;
4. подготовка для органов государственной власти Российской Федерации предложений о совершенствовании таможенного дела;
5. иные предусмотренные Законом, другими федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации формы такого участия [6].

В настоящее время в целях организации конструктивного взаимодействия таможенных органов и деловых кругов Российской Федерации, содействия разработке и реализации таможенной политики Российской Федерации, создания оптимальных условий для предпринимательской деятельности, рационализации структуры экспортно-импортных операций, привлечения иностранных инвестиций создан и функционирует Общественно-консультативный совет по таможенной политике при ФТС России (далее – Совет). Приказом ФТС России № 725 от 14 июня 2007 года и № 274 от 20 февраля 2009 года утверждены Положение, Регламент и персональный состав Совета.

В соответствии с п. 3 Положения Совета в его состав входят представители ФТС России и деловых кругов, а также представители других федеральных органов исполнительной власти. В состав Совета входят российские

ассоциации и союзы, такие как: Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Союз производителей и импортёров, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России», ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Аэрофлот», Ассоциация международных автомобильных перевозчиков, Российский союз нефтеэкспортеров, Ассоциация экспресс-перевозчиков, и другие. Также членами Совета стали представители комиссий и комитетов Государственной Думы Российской Федерации и члены Общественной палаты Российской Федерации [2, с. 40].

В соответствии с разделом II вышеуказанного Положения, Совет выполняет следующие задачи:

1. Разработка с учетом интересов деловых кругов предложений по совершенствованию таможенной политики Российской Федерации и механизма ее реализации таможенными органами, по созданию условий, способствующих ускорению движения внешнеторговых товаропотоков путем упрощения и ускорения таможенных процедур.
2. Повышение уровня правовой культуры в сфере таможенного дела.
3. Содействие осуществлению мер, направленных на единообразие применения таможенного законодательства всеми таможенными органами Российской Федерации.
4. Взаимодействие с консультативными советами по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при таможенных органах, а также с консультативными органами при таможенных службах иностранных государств.
5. Пропаганда таможенного дела в Российской Федерации.
6. Разработка предложений по совершенствованию и упрощению форм и методов таможенного контроля, борьбы с нарушениями таможенных правил, совершаемыми при перемещении через таможенную границу товаров и транспортных средств.
7. Разработка предложений по внесению в высшие органы законодательной и исполнительной власти Российской Федерации проектов нормативных правовых актов в сфере таможенного дела.
8. Содействие осуществлению мер, направленных на защиту интересов отечественных товаропроизводителей, а также потребителей ввозимых товаров.

Таким образом, на сегодняшний день в России разработаны различные механизмы и инструменты государственно-частного партнерства, которые эффективно реализуются на практике. Вместе с тем, необходима разработка новых эффективных механизмов ГЧП в целях унификации правил взаимодействия бизнеса и власти.

Описанные выше ситуации вызывает необходимость разработки новых подходов к взаимодействию частного бизнеса и государства. Поэтому крайне важно и актуально построение системы взаимодействия власти именно с

субъектами малого и среднего предпринимательства для того, чтобы представители бизнеса могли влиять на нормы и правила, в соответствии с которыми осуществляется их деятельность.

Список литературы:

1. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61-77.
2. Государство и бизнес: институциональные аспекты. – М.: ИМЭМО РАН, 2006. – С. 40.
3. Иванов О. Государственно-частное партнерство в реализации национальных проектов и программ / О. Иванов, С. Крекотнев // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 9. – С. 19-27.
4. Клинова М.В. Государство и частный капитал: от теории к практике взаимодействия в европейских странах. – М.: Магистр, 2011. – 78 с.
5. Мочальников В. Государственно-частное партнёрство в стратегии социально-экономического развития России // Развитие государственно-частного предпринимательства и малого бизнеса. – 2009. – 55 с.
6. ФЗ «О таможенном регулировании в РФ» от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ.

Секция 4

МАРКЕТИНГ

ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ФИРМЫ

© Воронина А.А.*

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

В статье рассматриваются причины актуальности данной темы, роль и значение маркетинговой стратегии в условиях конкуренции, необходимость точного и успешного стратегического поведения фирмы для успешного ведения бизнеса.

Стратегическое управление в современном мире становится все более и более актуальным для российских компаний, которые стремятся вести или ведут жесткую конкуренцию между собой, а также и с иностранными корпорациями. Поэтому актуальность данной темы обусловлена тем, что развитие бизнеса в России в настоящее время имеет экстенсивный характер. При этом существует две взаимодополняемые проблемы, первая из которых заключается в недостаточной эффективности управления бизнесом, а вторая – в отсутствии сбалансированных механизмов маркетинговой стратегии. Таким образом, поставленная проблема требует анализа и оценки.

В настоящее время многие фирмы уже не сомневаются в необходимости разработки собственной маркетинговой стратегии. По своему существу стратегия есть набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности. Существует четыре различные группы:

1. Правила, используемые при оценке результатов деятельности фирмы в настоящем и в перспективе. Качественную сторону критериев оценки обычно называют ориентиром, а количественное содержание – заданием.
2. Правила, по которым складываются отношения фирмы с ее внешней средой, определяющие: какие виды продукции и технологии она будет разрабатывать, куда и кому сбывать свои изделия, каким образом добиваться превосходства над конкурентами. Этот набор правил называется продуктово-рыночной стратегией или стратегией бизнеса.
3. Правила, по которым устанавливаются отношения и процедуры внутри организации. Их нередко называют организационной концепцией.
4. Правила, по которым фирма ведет свою повседневную деятельность, называемые основными оперативными приемами.

Важным условием для успешного существования фирмы и ее конкурентоспособности в настоящее время является введение и развитие инноваций. Посредством инноваций компания добивается высоких конкурентных

* Магистрант кафедры Маркетинга и торгового дела.

преимуществ, что вследствие выводит ее на первые позиции на рынке в данной отрасли.

Стратегии имеют несколько отличительных черт [1]:

1. Процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием. Обычно он заканчивается установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций фирмы.
2. Сформулированная стратегия должна быть использована для разработки стратегических проектов методом поиска. Роль стратегии в поиске состоит в том, чтобы, во-первых, помочь сосредоточить внимание на определенных участках и возможностях; во-вторых, отбросить все остальные возможности как несовместимые со стратегией.
3. Необходимость в стратегии отпадает, как только реальный ход развития выведет организацию на желательные события.
4. В ходе формулирования стратегии нельзя предвидеть все возможности, которые откроются при составлении проекта конкретных мероприятий. Поэтому приходится пользоваться сильно обобщенной, неполной и неточной информацией о различных альтернативах.
5. Как только в процессе поиска открываются конкретные альтернативы, появляется и более точная информация. Однако она может поставить под сомнение обоснованность первоначального стратегического выбора. Поэтому успешное использование стратегии невозможно без обратной связи.
6. Поскольку для отбора проектов применяются как стратегии, так и ориентиры, может показаться, что это одно и то же. Но это разные вещи. Ориентир представляет собой цель, которой стремится достичь фирма, а стратегия – средство для достижения цели. Ориентиры – это более высокий уровень принятия решений. Стратегия, оправданная при одном наборе ориентиров, не будет таковой, если ориентиры организации изменятся.
7. Наконец, стратегия и ориентиры взаимозаменяемы как в отдельные моменты, так и на различных уровнях организации. Некоторые параметры эффективности (например, доля рынка) в один момент будут служить фирме ориентирами, а в другой – станут ее стратегией. Далее, поскольку ориентиры и стратегии вырабатываются внутри организации, возникает типичная иерархия: то, что на верхних уровнях управления является элементами стратегии, на нижних превращается в ориентиры.

Во всем мире каждая компания добивается своих успехов путем применения различных маркетинговых стратегий, которые очень сильно отличаются друг от друга не только в своей разработке, но и в самой специфике ее применения. Но даже, несмотря на то, что компания применяет свою собст-

венную стратегию, необходимо учесть и то, что эволюция и характер практически всех успешных компаний являются в своей основе одинаковыми.

При данной обстановке в нашей стране, можно отметить, что маркетинговое стратегическое планирование в условиях появления инноваций становится все более актуальным для российских предприятий, которые вступают в жесткую конкуренцию как между собой так и с иностранными корпорациями.

Таким образом, следует вывод о том, что высокая конкуренция предлагает систему мышления и идеологическую основу предпринимательской деятельности, которая заключается в ориентации организации на основы маркетинга и достижение конкурентных преимуществ при использовании правильного построения маркетинговой стратегии, важным признаком которой в рыночных условиях выступает новизна ее технических и потребительских свойств.

Заманчиво было бы предположить, что планирование и маркетинговые стратегии ведут к достижению фирмой такого экономического успеха, который может быть выражен в высоких величинах оборота, прибыли, роста и других впечатляющих финансовых показателей. Некоторые специалисты по планированию пытаются найти конкретные примеры, которые могли бы проиллюстрировать такую взаимозависимость. Однако дальше отдельных предположений дело не идет. Напротив, как показывает опыт, быстрый рост и большой успех фирмы очень часто не связаны с формальным планированием, а скорее являются следствием предпринимательского таланта, энергичного и решительного руководства фирмой. Более того, многие предприятия, в том числе российские, начинают применять планирование в тот период своего развития, когда уже прошел этап бурного роста, когда появляются проблемы в закреплении достигнутого успеха, обеспечении стабильности [3].

Как показала практика, применение маркетинговой стратегии создает следующие важные преимущества:

- дает возможной подготовку к использованию будущих благоприятных условий;
- проясняет возникающие проблемы;
- стимулирует менеджеров к реализации своих решений в дальнейшей работе;
- улучшает координацию действий в организации;
- создает предпосылки для повышения образовательной подготовки менеджеров;
- увеличивает возможности в обеспечении фирмы необходимой информацией;
- способствует более рациональному распределению ресурсов;
- улучшает контроль в организации.

Наряду с явными преимуществами имеется ряд недостатков, лишают универсальности в решении любых хозяйственных задач.

Недостатки и ограниченные возможности маркетинговой стратегии:

1. Не дает и не может дать в силу своей сущности детального описания картины будущего. То, что оно может дать – качественное описание состояния, к которому должна стремиться фирма в будущем, какую позицию может и должна занимать на рынке и в бизнесе, чтобы ответить на главный вопрос – выживет или нет фирма в конкурентной борьбе.
2. Не имеет четкого алгоритма составления и реализации плана. Его описательная теория сводится к определенной философии или идеологии ведения бизнеса. Поэтому конкретный инструментарий во многом зависит от личных качеств конкретного менеджера, а в целом стратегическое планирование – симбиоз интуиции и искусства высшего менеджмента, способность менеджера вести фирму к стратегическим целям. Цели стратегического планирования обеспечиваются за счет следующих факторов: высокого профессионализма и творчества служащих; тесной связи организации с внешней средой; обновления продукции; совершенствования организации производства, труда и управления; реализации текущих планов; включения всех работников предприятия в реализацию целей и задач предприятия.
3. Процесс осуществления требует значительных затрат ресурсов и времени по сравнению с традиционным перспективным планированием. Это объясняется более жесткими требованиями к стратегическому плану. Он должен быть гибким, реагировать на любые изменения как внутри организации, так и во внешней среде. Численность работников, занятых стратегическим планированием, выше, чем в перспективном.
4. Негативные последствия ошибок маркетинговой стратегии, как правило, гораздо серьезнее, чем в традиционном, перспективном. Особенно трагическими бывают последствия неверного прогноза для предприятий, осуществляющих безальтернативную хозяйственную деятельность. Высокая степень риска в перспективном планировании может быть объяснена теми областями производственно-хозяйственной деятельности, в которых принимаются решения о выпуске продукции; направления вложений средств; новые возможности осуществления бизнеса и т.п.
5. Маркетинговая стратегия должна быть дополнена механизмами реализации стратегического плана, т.е. эффект может дать не планирование, а стратегическое управление, ядром которого является стратегическое планирование. А это предполагает, в первую очередь, создание на предприятии организационной культуры, позволяющей реализовать стратегию, системы мотивации труда, гибкой организации управления и т.п. Поэтому создание подсистемы стра-

тегического планирования на конкретном предприятии следует начинать с наведения порядка в системе управления, с повышения общей культуры управления, укрепления исполнительской дисциплины, совершенствования обработки данных и т.п. В этом отношении стратегическое планирование – не панацея от всех управленческих болезней, а всего лишь одно из средств.

Организационное развитие предприятий в России, по всей видимости, проходит в соответствии с объективными законами и закономерностями развития организаций – закономерностями запаздывания и неадекватности. Необходимым условием снижения действия негативных факторов, вызванных данными закономерностями, на предприятия, является развитие и внедрение обязательной практики создания маркетинговой стратегии, стратегического подхода к управлению предприятиями и планированию их деятельности.

Необходимо знать, что планирование является важнейшей частью предпринимательской практики. Фирма, которая не умеет или не считает нужным планировать свою деятельность, сама оказывается объектом планирования, средством для достижения чужих целей.

Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Ассэль Г.М. Маркетинг: принципы и стратегия. – М.: «ИНФРА-М», 1999.
3. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента. – М.: Юнити, 2001.
4. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с.
5. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Пер. с англ.; под ред. В.Н. Фунтова. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.
6. Дойль П. Стратегическое управление и маркетинг / Пер. с англ. – СПб.: ПитерКом, 1999.
7. Жан-Жак Ламбен. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. – СПб.: Питер, 2007.
8. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.
9. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001.
10. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. – М.: «БИНОМ. Лаборатория знаний», 2005. – 541 с.

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ КНИЖНОГО РЫНКА В УЗБЕКИСТАНЕ

© Солиева Г.А.*

Наманганский инженерно-технологический институт,
Республика Узбекистан, г. Наманган

В статье изложены факторы развития книжного рынка: модернизация издательско-полиграфической базы, увеличение числа книготорговой сети и др. Анализируются темпы роста спроса населения на товары, в том числе на книжную продукцию.

Повышение качества человеческого капитала является первостепенным условием инновационного развития экономики – освоения высоких технологий, новых форм предпринимательской деятельности по организации производства товаров и услуг, максимального удовлетворения потребностей в них на внутреннем рынке и завоевания конкурентных позиций на международных рынках. В этом направлении в нашей стране осуществляются в жизнь фундаментальные национальные программы по оздоровлению населения и подготовке кадров для всех уровней управления, которые признаются мировым сообществом. По-нашему мнению, повышение качества человеческого капитала путём подготовки высококвалифицированных специалистов и переподготовки их в современной системе образования, а также поднятия на новый уровень образованности всего населения страны требует дальнейшего развития книжного рынка. Известно, что книга является источником всех знаний, в том числе и медиа-информационных ресурсов.

Книга как интеллектуальный товар является результатом совместного творческого труда авторов, издателей и полиграфистов. А книжный рынок формируется на основе социально-экономических отношений вышеназванных и торговых субъектов, образовательных учреждений, а также потребителей (читателей). В нашей стране создаются необходимые условия для развития книжного рынка. Прежде всего, рынок книжной продукции превращается из политизированного в более демократичный. За годы независимости все бывшие издательства «Ўзбекистон», «Чўлпон», «Ўқитувчи», «Ф. Ғулом» превращены в издательско-творческие дома, организованы: Государственное научное издательство «Узбекская национальная энциклопедия» и издательско-полиграфическая компания «Sharq», «Янги аср авлоди» и др. Функционируют издательства при университетах, министерствах и ведомствах, а также во всех областях. Число полиграфических предприятий насчитывается более 1300 единиц, все они оснащаются современной техникой и технологиями.

* Старший научный сотрудник кафедры Маркетинга.

Создана новая законодательная база, регулирующая рыночные отношения авторов – издательств – полиграфистов торговых предприятий – системы образования и читателей книг. Всё это обеспечивает повышению качества издаваемых книг, учебников, учебных пособий и других печатных изданий.

Ежегодный тираж издаваемых книг в Республике в 2010 году составил 28,5 млн. экземпляров и по сравнению с 2000 годом увеличился более чем в 3 раза (было 8,9 млн. экз.). Книжной розничной торговлей сейчас занимают: ООО «Шарк Зиёкори» с филиалами во всех областных центрах, ГАК «Узкитоб» и частные фирмы.

Результаты нашего исследования показывает в целом положительную динамику развития розничной продажи печатных изданий, в том числе книг, по сравнению с общим объемом продаж потребительских товаров [1]:

Таблица 1

	2000 год	2005 год	2010 год	Темпы роста	
				2010 г. к 2000 г.	2010 г. к 2005 г.
Розничный товарооборот:					
по всем товарам народного потребления, млрд. сум; в т.ч.:	1787,5	5577,4	21872,8	12,2 раза	3,9 раза
по печатным изданиям, млн. сум.	5191	12156,6	50226,5	9,7 раза	4,1 раза

Как видно из анализа, что темпы роста розничной продажи печатных изданий (в том числе книг, доля которых 80 %), начиная с 2006 года, опережают показатели общего объема розничного товарооборота. Это результат, проводимый целенаправленной социально-экономической политики Президента и Правительства Республики Узбекистан, характеризующийся ростом благосостояния и общего образовательного уровня населения. Исследование ассортимента розничной продажи книжной продукции показывает заметный рост спроса на языковую, компьютерную, справочную, специально-учебную, научную литературу и книг по психологии и медицине.

Правительство Республики освободила от налога НДС издательств и оптовых фирм. Благодаря создаваемым условиям для развития малого и частного бизнеса увеличивается их доля и в розничной книжной торговле. Это особенно видно в Ферганской и Наманганской областях. Так, за 2005-2010 годы розничный оборот печатной продукции в Фергане возрос в 12 раз и в Намангане – 9,5 раза при среднереспубликанском показателе – 4,1 раза. Однако дальнейшее развитие книжного рынка Узбекистана требует решения следующих задач.

1. В Республике необходимо наладить оптовую торговлю по книгам. Это позволит больше привлекать к розничной книжной торговле субъектов малого и частного бизнеса. Поскольку, основные издатели книжной продукции находятся в г. Ташкенте, завоз книг до областей для малого бизнеса не покрывает расходы. В этом деле есть два направления развития оптовой книжной торговли. Первое, можно разрешить ООО «Шарк Зиёкори» зани-

маться и оптовой торговлей, обеспечивать кроме своих магазинов и всех частных. Во-вторых, создавать от имени всех основных издательств в областных центрах оптовые книжные базы (акционерные или частные). Необходимость создания оптового книжного рынка вытекает в связи с увеличением спроса на книжную продукцию. У нас в стране сейчас издаётся на одного человека 1 книга, а например, в России на 1 жителя издаётся 5 книг.

2. Острый недостаток розничной книготорговой сети сдерживает развитие рынка книг. В результате приватизации розничной торговой сети, из имеющихся в 1990 году 657 книжных магазинов к концу 2010 года фактически в Республике функционировало всего лишь – 70, из них – 21 относится ООО «Шарк Зиёкори», 33 – частному сектору, 8 – «Узкитобсавдо» ДАК, и 8 – «Узкитобтаъминот» АК. В Ташкентской области нет ни одного книжного магазина, а в других они расположены только в центральных городах. В сельских районах страны почти нет книжной розничной торговой сети. Наши исследования показывают, что рост объёма розничной продажи книг в современных условиях прямо пропорционально от развития объёма торговой площади, коэффициент корреляции по Наманганской области составил – 0,93. Такой же показатель между ростом розничной продажи книг и повышением доходов на душу населения в Наманганской области достигает – 0,41. Таким образом, сейчас в Республике расширение книготорговой розничной сети на 1 % обеспечивает его рост на 0,93 %, повышение доходов населения на 1 % увеличивает оборот книг на 0,41 %.

3. В нашей стране, научно-обоснованная Президентом И.А. Каримовым узбекская модель перехода к рыночной экономике вполне себя оправдывает на практике, их результаты наглядно видно по статистическим показателям социально-экономического развития за 21 год. Особенно следует отметить принципы сильной социальной защиты населения в условиях развития рыночной экономики. Среди этих мер было введено обеспечение учеников общеобразовательных классов учебниками на арендной основе. Сейчас, например ученик 4 класса получая учебники на 24 тыс. сумов оплачивает арендную плату лишь 7900 сумов, т.е. 30 % или ученик 9 класса 25 %. Это большая материальная поддержка для малообеспеченных слоёв родителей.

В этой связи, нам хотелось бы отметить следующие обстоятельства. Во-первых, из-за арендных отношений при обеспечении учебниками фактическая стоимость учебников и пособий не учитывается в розничном товарообороте страны, в результате показатель оборота книжной торговли по статистике значительно занижены. Например, в 2010 году из общего розничного книжного оборота 41,1 млрд. сумов 82,2 %, т.е. 33,9 млрд. сум, составляла доля арендной платы за учебники в общеобразовательных школах. Если этот показатель перевести фактическую стоимость проданных учебников, то получится примерно 80 млрд. сумов. Поэтому следует уточнить показатель розничного книжного товарооборота по стране в статистической отчётности.

С другой стороны, по-нашему мнению пришло время пересмотреть принцип арендных отношений по обеспечению учеников общеобразовательных школ учебниками по следующим соображениям.

Во-первых, уровень доходов населения значительно возрос, поэтому число малообеспеченных семей также уменьшилось. Следует ежегодно определять по рекомендациям Махаллинских Комитетов число нуждающихся в материальной помощи семей и их детей обучающихся в школах. Согласно списку махаллинских комитетов необходимо организовать выдачу в аренду учебников. По предварительным нашим расчётам, доля нуждающихся в арендных способах получения учебников сократится до 80 %. Таким образом, из нынешнего объёма учебников направляемых в общеобразовательные школы не более чем 60 млрд. сумов представляется возможным направлять в розничную сеть для открытой-свободной продажи.

Это мероприятие соответствует нынешнему уровню развития рыночных отношений, самое главное – в магазины за учебниками будут приходить родители и их дети и там имеют возможность ознакомиться с ассортиментом многих книг – художественной, в частности, детской, специальной научной и т.д. Конечно, только современный книжный магазин не только с широким ассортиментом учебников и пособий формирует спрос и на другие виды книг. В результате появляются возможности расширения книготорговой сети особенно через малый и частный бизнес, а обеспечение их учебниками и всем ассортиментом книг организуется через оптовую торговлю.

4. Следующая проблема требующая неотложного решения – это маркетингизация деятельности всех субъектов книжного рынка. В организационной структуре наших издательско-полиграфических творческих домов до сих пор не созданы отделы маркетинга. Мировой опыт давно доказал, что маркетинг является мотором современного книжного рынка. От редактора издательства до розничного торговца все участники книжного рынка должны в совершенстве владеть основами книжного маркетинга. В этом процессе главную роль должна сыграть оптовое звено – книжные базы, у которых есть все возможности изучать рынок через розничную сеть и предоставить информацию издателям книг. Наши исследования показывают, что и в функционирующих розничных предприятиях не внедрены основы «Мерчендайзинга» – основных принципов маркетинга.

В целом развитие книжного рынка Узбекистана требует дальнейшего исследования выше названных и других вопросов и обобщения их результатов, подготовки необходимых рекомендаций по повышению его социально-экономической эффективности. По-нашему мнению, следует разработать специальную программу развития книжного рынка Республики, в основе которой могут быть использованы материалы нашего исследования.

Список литературы:

1. Стат. сборники Узбекистана за соответ. годы.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ СПРОСА И ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА В ОТДЕЛЬНОМ РЕГИОНАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ

© Чабанюк О.В.*

Воскресенский институт туризма – филиал
Российской международной академии туризма, г. Воскресенск

В статье приведены результаты маркетинговых исследований предпочтений потребителей туристских услуг в Юго-Восточном направлении Московской области и произведен расчёт туристского потока и размеров потребительских расходов туристов / жителей г. Коломна.

Нами было проведено маркетинговое исследование туристских предпочтений жителей г. Коломна во втором квартале 2011 года.

Содержание работ:

1. Разработан инструментарий исследования с учётом требований Ростуризма и Стратегии развития туризма.
2. Проведён опрос потенциальных клиентов туристских агентств.
3. Произведен расчёт туристского потока и размеров потребительских расходов туристов / жителей г. Коломна во втором квартале 2011 года.

По результатам опроса, из 493 человек 28,1 % выразили желание потратить в текущем году деньги на отдых и путешествия. Как и следовало ожидать, желание инвестировать в отдых проявили достаточно обеспеченные или очень молодые жители г. Коломна. Более 72 % потенциальных потребителей туристских услуг – это работающие члены семей. На втором месте – студенты и аспиранты. Доля данной категории среди тех, кто планирует хорошо отдохнуть, составляет 15 %. Это свидетельствует о высокой активности обучающихся потенциальных потребителей.

В отличие от западных стран, где люди активно путешествуют после выхода на пенсию, коломенские пенсионеры в этом вопросе проявляют полную пассивность – в среднем по выборке всего 3 % среди путешественников. Очевидно, сказываются как низкие доходы пожилых жителей г. Коломна, так и их нежелание менять привычный образ жизни.

Если говорить о должностях потенциальных путешественников, то не сложно заметить, что это люди, которые много и хорошо работают – руководители среднего (23 %) и высшего (16 %) звена, а также те, кто занимается индивидуальной предпринимательской деятельностью (16 %) и, наконец, технический и обслуживающий персонал (17 %). А представители рабочих

* Доцент кафедры Экономики и управления, кандидат экономических наук.

специальностей вынуждены отдыхать в саду или на диване (их 18 % в среднем по выборке и всего 10 % среди потенциальных туристов).

Интересная тенденция – путешественники в массе своей имеют высшее (44,4 %) или незаконченное высшее (18,2 %) образование. А вот обладатели среднего и среднего специального образования предпочитают сидеть дома (37,4 %). В общем, путешествия – привилегия людей образованных, активных, зачастую занимающих руководящие позиции в разных компаниях. Можно сделать вывод, что все более востребованными будут «интеллектуальные» туры, которые включают существенную познавательно-развлекательную программу с посещением кремля и старой части города. Самые активные путешественники – это «середняки», которым хватает денег на одежду и обувь, но покупка вещей длительного пользования, например, нового холодильника или телевизора, вызывает некоторые затруднения, а также «зажиточные» жители г. Коломна, у которых достаточно средств для покупки, например, телевизора или холодильника, но покупка автомобиля вызывает затруднения. Эти две категории составляют более 80 % всех потенциальных потребителей туристских услуг. Скорее всего, такие жители г. Коломна готовы подождать с приобретением техники, но зато как следует отдохнуть. «Богатые» сограждане весьма активно путешествуют, но их не так много, чтобы делать погоду на рынке. Только 14,3 % потенциальных путешественников, жителей г. Коломна, готовы потратить на отдых 10000-15000 руб., а 24,6 % собираются уложиться в 2000-6000 руб. Очевидно, что за такие деньги отдохнуть за границей не получится, зато реально купить путевку в санаторий в средней полосе России. Показателен и тот факт, что 16,7 % потенциальных покупателей путевок собираются потратить более 25000 руб., из них 4,8 % – более 50000 руб.

Среди летних путешественников г. Коломна по РФ больше всего расходуют отдыхающие дикарем (38,7 % – более \$ 200), а меньше всего – те, кто ездит на экскурсии и ходит в походы (45,9 % – менее \$ 70). Что касается любителей загранпоездок, то основная их масса (47,2 %) выделяет на отдых от \$ 500 до \$ 1500, еще 36,6 % – менее \$ 500, а 16,1 % – более \$ 1500.

Безусловно, налицо положительная тенденция, так как постепенно приходит понимание, что траты на отдых – это инвестиции в свое здоровье и работоспособность.

Летом 2011 г. на территории России и стран СНГ отдыхали 7,9 % жителей г. Коломна, за границей – 2,1 %.

Половина (50,7 %) жителей г. Коломна, колесивших по РФ и СНГ, за это время совершили одну поездку, 29,2 % – две, 13,4 % – три-четыре, 6,7 % – более пяти поездок. Любители заграницы выезжают реже. 73,2 % из них делают одну поездку, 20,4 % – две, 4,5 % – три-четыре, а еще 1,9 % – более пяти поездок за три летних месяца.

Наибольшее количество (67,6 %) жителей г. Коломна отдыхают в РФ или странах СНГ путешествуют с родственниками (по зарубежью 66,2 %), еще

27,5 % – с друзьями (21,8 %), 20,9 % – в одиночестве (18,4 %). Чаще всего это случается в августе (54,4 %), потом идут июль (48,8 %) и июнь (20 %), популярнее август (39,2 %), а июнь (35,7 %) и июль (32,4 %) следуют в обратном порядке.

Услугами гостиниц пользуются лишь 19,1 % жителей г. Коломна путешествующих по РФ (остальные 80,9 % в них не нуждаются). Из зарубежных путешественников в отелях останавливаются всего 15,8 %, 26,3 % – живут в трехзвездочных гостиницах, 31,6 % – в четырехзвездочных, 23,6 % – в пятизвездочных.

46 % жителей г. Коломна отдыхающих на территории РФ путешествуют самостоятельно, дикарем, 28,5 % – останавливаются в домах отдыха, 23,4 % – занимаются туризмом, 14,4 % – лечатся в санаториях. На первом месте у «загран. отдыхающих» – организованный («экскурсионный») отдых (59,9 %), планируют его самостоятельно лишь 10 %.

За границу жители г. Коломна чаще всего едут на полторы-две недели (60,3 %). Более двух недель путешествуют 14,7 %, одну неделю – 12,6 % и менее одной – 7,3 %.

Жительницы г. Коломна ездит отдыхать в два раза больше, чем мужчины. По РФ – 62,9 % против 37,1 %. За границу – 66 % против 34 %.

С доходами так: «скорее состоятельные», больше едут за границу (44,6 % жителей г. Коломна против 36,6 % по России). А на родине отдыхает больше самарчан со средним достатком – 43,7 % против 41,2 %. Среди «загрантуристов» также меньше малоимущих (9,8 % против 13,5 %) и бедных (4,4 % против 6,2 %).

Имеют решительное намерение провести летний отдых за границей – 10,6 % жителей г. Коломна от 16 лет и старше. Если принять за расчетный период летнего сезона 4 месяца, то в месяц около 40 тыс. жителей г. Коломна хотели бы выехать на отдых за границу.

Естественное желание, возникающее у руководства туристского предприятия снизить стоимость заказа маркетингового исследования. В этом случае помимо четкой формулировки технического задания – что уже даст известную экономию, полезно будет самостоятельно оценить предполагаемую стоимость проведения такого исследования.

По нашему мнению, есть немало способов, позволяющих получать ценные рыночные сведения, не прибегая при этом к дорогостоящим методам сбора информации.

Например, использовать «книгу предложений» исполненную в виде коробочки, куда клиентам предлагается опустить бумажку с оценкой обслуживания, предложениями по улучшению работы фирмы. Что касается западных маркетологов, то они и по сей день применяют этот метод изучения предпочтений и спроса потребителей. При этом используются самые разные формы внесения предложений, подбирающиеся «под потребителя».

Если регулярно читать новые сообщения и реагировать на них, постоянные клиенты будут видеть, что с коробочкой «работают», что их предложение рассмотрено. Можно установить небольшую символическую награду за полезные идеи.

Кстати, не стоит ограничиваться, только, посетителями туристской фирмы. У сотрудников – особенно тех, кто непосредственно работает с клиентами, – также могут возникнуть хорошие идеи по улучшению работы предприятия.

Можно раздать каждому сотруднику по блокноту. В него они должны будут заносить названия туристских услуг, о которых спрашивают клиенты / туристы, но которых нет в продаже. Периодическое ознакомление с этими списками поможет узнать о новинках туристского рынка, пользующихся наибольшей популярностью у клиентов. Такая информация поможет скорректировать номенклатурный список предлагаемых товаров и / или услуг фирмы и оптимизировать план продаж на ближайшее будущее.

Интервьюирование – метод, практически всегда применяемый профессионалами из маркетинговых компаний, предлагающих свои услуги по исследованию рынка. Однако провести интервьюирование можно и самим. Для этого достаточно создать уютную расслабляющую обстановку (отведя под это угол помещения или отдельную комнату) и собрав там 10-15 клиентов. Необходимо предложить им чашку кофе, а также сделать небольшие подарки, чтобы как-то поощрить их за то, что они потратят свое время на интервью. Сам процесс интервьюирования представляет собой не что иное, как беседу о туристских услугах, которые любят или не любят клиенты. Подобные интервью обеспечивают понимание того, что действительно хотят получить и в чем нуждаются потребители.

Для проведения описываемых мини-исследований нужны люди. Конечно, в первую очередь следует использовать труд сотрудников самого музея.

Но есть еще один ресурс – студенты маркетинговых специальностей. Многие из них (даже бесплатно) согласятся помочь в этом деле, только бы получить ценный опыт реальной работы. Следует только учесть, что за ними придется присматривать с большим вниманием, дабы избежать возможных ошибок с их стороны.

Общение с представителями деловых кругов; занимающихся аналогичной деятельностью, также может принести значительную пользу. Следует чаще встречаться и общаться с ними, чтобы быть всегда «начеку», видеть и слышать важную для туристской фирмы информацию.

При проведении маркетингового исследования обычно возникают типичные вопросы в стиле: кто, где и когда. Ведь бывают общие маркетинговые исследования (например, общее изучение туристского рынка), а бывают маркетинговые исследования, направленные для решения специальных задач. Выбор конкретного инструмента для исследований зависит от цели исследования и от того, кто будет проводить маркетинговое исследование,

ведь провести небольшое исследование рынка с помощью сети Интернет сегодня под силу любому сотруднику компании. Для этого не обязательно обращаться к специальным агентствам, которые возьмут деньги за то, чтобы предоставить общую информацию, о которой предприятие и так возможно уже имеет представление.

Итак, как и где можно провести маркетинговое исследование самостоятельно? Ответ – PostLance. PostLance можно назвать даже не совсем маркетинговыми исследованиями, а скорее маркетинговым экспериментом, в ходе которого можно получить необходимую информацию. Платформа PostLance предлагает использовать для маркетинговых исследований блоги, форумы, сервисы вопросов и ответов, социальные сети, сайты социальных новостей. Такие ресурсы пользуются огромной популярностью среди пользователей и посещаемость таких ресурсов достаточно высока, что может обеспечить организации неплохую выборку. Но каким образом провести опрос так, чтобы пользователи не знали об этом? Возьмем, к примеру, блоги. Как это реализовать? Организация занимается туристским бизнесом, и планирует узнать больше о туристском рынке Московской области и своих конкурентах: в одном из посещаемых блогов размещается пост о том, что автор блога пытается выбрать туристскую фирму и выбирает между собой и несколькими конкурентами. При этом автор попросит совета у других пользователей, которые начнут обсуждение данной ситуации. Руководству нашей условной туристской организации остается только наблюдать за дискуссией и делать выводы. Кроме этого, можно задавать специфические вопросы о конкурентах и качестве их услуг. Получается, что с помощью блога можно провести не просто маркетинговое исследование, а настоящую конкурентную разведку.

Форумы и сервисы вопросов и ответов можно использовать для начального сбора информации о туристском рынке, предпочтениях потребителей и конкурентах. Например, руководство туристской организацией решило предложить клиентам новый туристский маршрут, но не уверено, что он будет пользоваться популярностью. Что делать? Для начала следует зайти на тематические форумы, где обсуждают туристские фирмы и туристские услуги для того, чтобы оценить ситуацию на рынке.

Основное преимущество тематических форумов и сервисов вопросов и ответов для проведения маркетинговых исследований – предприятие не будет тратить время на тех клиентов, которые не собираются воспользоваться туристскими услугами данной туристской фирмы, а будет работать только с потенциальной целевой аудиторией.

Хотелось бы еще раз напомнить о том, что все перечисленные варианты проведения маркетинговых исследований имеют свои преимущества и недостатки. Преимущество маркетинговых исследований в Интернете заключается в том, что для их проведения не нужно обращаться в специализированные агентства. Возможно, предложенные варианты не всегда могут отве-

тить на все вопросы, однако с помощью предложенных вариантов вполне можно оценить общие предпочтения клиентов / туристов.

Стоит заметить, что какими бы изощренными методами не пользовалось руководство и сотрудники туристской фирмы, необходимо помнить о том, что в любой работе на первом месте должен стоять здравый смысл и логичное мышление. Идеальных методов для проведения маркетинговых исследований не существуют, однако при умелом подходе можно использовать любую возможность для получения информации, в которой нуждается туристская фирма в определенный момент времени.

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ РЕБРЕНДИНГА

© Ченчик А.В.*

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Данная статья посвящена вопросу оптимизации процесса ребрендинга, в рамках которого вводится классификация типов ребрендинга, определяются причины и цели его проведения, формализуются ключевые этапы процесса ребрендинга, строится модель эффективного ребрендинга.

В условиях современных тенденций развития мировой экономики и отечественного бизнеса особую важность и актуальность приобретают вопросы, связанные с восприятием компании на рынке товаров и услуг, позиционированием товаров, усилением воздействия их уникальных свойств и характеристик в контексте широкого спектра человеческой деятельности. Общеизвестно, что самым эффективным способом обеспечения стабильного спроса на товар, особенно в условиях высокой конкуренции между большим количеством идентичных товаров, является создание бренда. Однако воздействие бренда на покупателей не является постоянным и необходима его адаптация к постоянно изменяющимся внешним условиям. В этом случае ребрендинг является мощным инструментом управления брендом при условии оптимизации стратегии ребрендинга, то есть эффективного решения правильно поставленных задач.

Традиционно выделяют несколько причин проведения ребрендинга, к числу которых относятся необходимость увеличения степени лояльности клиентов, дифференциация бренда с целью усиления его конкурентных преимуществ, потребность в расширении бизнеса и привлечении новых клиентов. В большинстве случаев данный процесс осознанно инициируется руко-

* Бакалавр экономики.

водителями и персоналом компании, иногда решение является интуитивным или спонтанным как попытка вывести бизнес из затруднения.

Полноценный ребрендинг представляет собой глобальный проект, который затрагивает такие элементы бренда как общая концепция, идеология бренда, внутренние и внешние коммуникации (взаимоотношение с клиентами, собственными сотрудниками, система обслуживания), визуальная идентификация (упаковка, логотип, обстановка в офисе и др.). Ребрендинг является масштабным мероприятием с большими временными и материальными затратами, а также высоким уровнем риска, и решение о его проведении должно основываться на серьёзных причинах и иметь четко сформулированные цели, программу и планы мероприятий. Контроль на соответствие достигнутым целям и мониторинг оценки обновленного бренда являются обязательными элементами ребрендинга.

Условно можно выделить три основные стратегии ребрендинга: «Развитие», «Исправление ошибок», «Вынужденные меры». Стратегия «Развития» ориентирована на поддержание интереса к бренду компании, либо ее товарам и услугам, на расширение или изменение вида деятельности, если компания видит потенциал в развитии своей продуктовой линейки или необходимость усиления конкурентных преимуществ. Стратегия «Исправление ошибок» применяется при изначально неправильном позиционировании, то есть когда бренд создавался для целевой аудитории с определенной позицией на рынке, но потребители восприняли продукт иначе, чем было запланировано. В таком случае компания прибегает к ребрендингу с целью переориентации на другую целевую аудиторию. Стратегия «Вынужденные меры» реализуется, как правило, после сделок слияния и поглощения или по решению суда, в тех случаях, когда используемые элементы бренда запатентованы другой компанией.

Выделив основные стратегии, причины и цели для каждого типа ребрендинга, целесообразно выявить основные этапы, их последовательность и взаимосвязи, реализовав процессный подход к решению данной задачи. В процессе ребрендинга выделяют четыре основных подпроцесса, представленные на рис. 1.

Рассмотрим каждый этап подробнее. Маркетинговое исследование (анализ ситуации на рынке) должно продемонстрировать необходимость ребрендинга для компании, определить возможный его тип, а также выявить сильные и слабые стороны существующего бренда, оценить лояльность клиентов и степень их осведомленности о компании при существующем бренде. Кроме этого, исследование должно спрогнозировать перспективы компании при реализации ребрендинга, а также возможные риски и методы их снижения при реализации проекта, учитывая воздействие внешней окружающей среды и ресурсный потенциал компании.

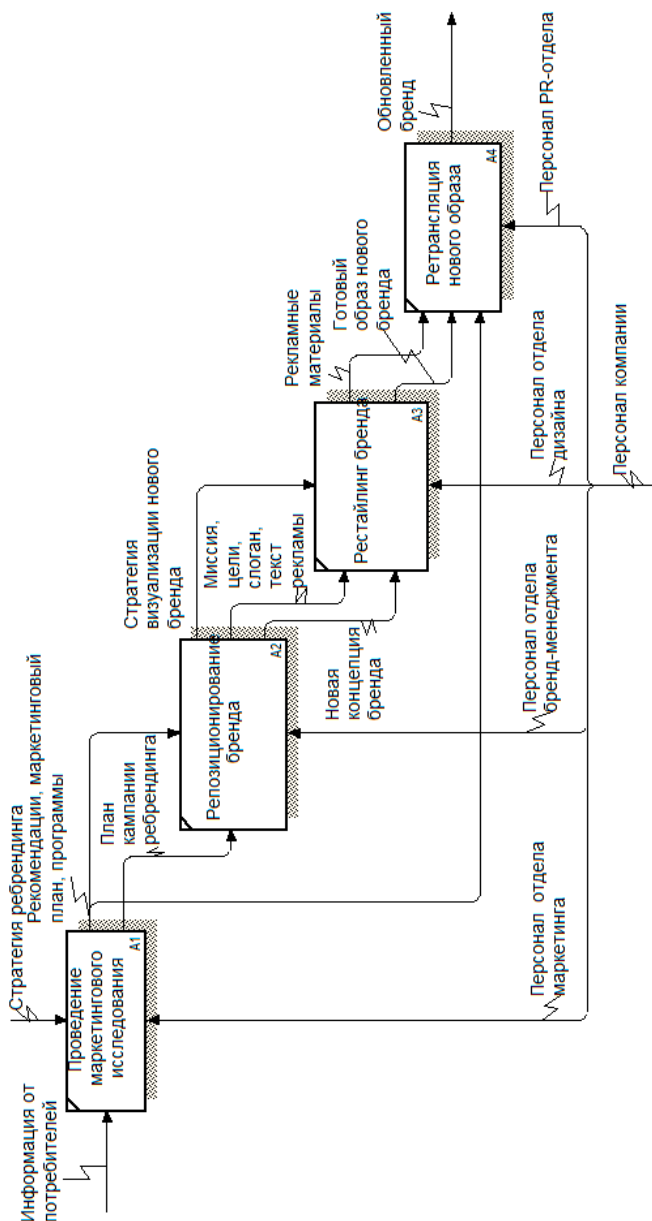


Рис. 1. Модель процесса ребрендинга

Репозиционирование бренда представляет собой совокупность мероприятий по изменению общего представления о бренде в умах потенциальной аудитории. Миссия, слоган, цена, каналы коммуникации – все атрибуты ребрендинга должны соответствовать стратегии компании. Поддержанные визуальными элементами бренда, концепция нового образа преобразуется в обновленный бренд компании.

Ретрансляция нового бренда, выбор механизмов ретрансляции, рекламное и PR-сопровождение ребрендинга – один из важнейших этапов ребрендинга. Для того, чтобы правильно ретранслировать новый (измененный) бренд, необходимо представить себе сам процесс коммуникации, то есть способы представления обновленного бренда его адресной группе. При ретрансляции возможно применение одного из трех типов маркетинговых коммуникаций. Первый тип, определяемый организацией процесса коммуникации, обеспечивает непосредственную коммуникацию с потребителем (прямая коммуникация). Прямая коммуникация позволяет получить обратную связь и произвести точную оценку эффективности нового бренда, но ограничена количеством адресатов. Коммуникация через посредника (второй тип) расширяет аудиторию, однако для оценки эффективности и учета личностных характеристик потребителя необходимы дополнительные действия по сбору информации о преимуществах обновленного бренда и разработка модели образа потребителя, позволяющей учесть его личностные характеристики. Третий тип коммуникации ориентирован на конкретный объект, которому сообщается факт проведения ребрендинга. Очевидно, что в качестве таких объектов может выступать не только потребитель, но и посредники, партнеры, сотрудники собственной компании, конкуренты, органы государственной власти. По длительности выделяют долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные коммуникации, соответствующий выбор которых определяется длительностью существования самого бренда, конкретными целями коммуникации и возможностями компании. Правильное позиционирование бренда в программах устойчивого развития, учитывающих социальные, экологические и экономические аспекты, в образовательных или стратегических государственных программах оказывает положительное воздействие на бренд компании.

При любой стратегии ребрендинг должен сопровождаться комплексом мероприятий по ретрансляции обновленного бренда и его закреплению в сознании потребителя. В качестве примера рассмотрим ОАО «РЖД» – уникальный по масштабу в мировой транспортной практике проект ребрендинга. Изменение фирменного стиля, оформление всех носителей информации в новой фирменной стилистике были освещены в СМИ. Полноценная имиджевая рекламная кампания, видеоролики, праздничные мероприятия – все коммуникационные инструменты были направлены на ретрансляцию нового бренда.

Выбор типа и инструментов коммуникации в значительной степени определяется принятой стратегией ребрендинга. Специалисты утверждают,

что ребрендинг в полном объеме уместен как минимум в трех случаях: совершения сделок слияния и поглощения, изменения стратегии поведения компании на рынке и внутренние изменения самой компании. Этот инструмент позволяет сообщить потребителю или клиенту компании о самом факте изменений, с которыми связан ребрендинг, и о характере этих изменений. Так, большинство крупнейших российских компаний были вынуждены заняться ребрендингом, потому что созданные более десятилетия назад бренды перестали соответствовать масштабам бизнеса и амбициям компаний, что предполагает реализацию стратегии «Роста» или «Исправление ошибок» и, как следствие, реализации модели ребрендинга в полном объеме.

Так же, в случае, когда устарел логотип, упаковка или другие элементы внешней атрибутики, фирменный стиль не вызывает визуального удовольствия или стал предметом шуток и пародий, применяется стратегия «Развитие». Спектр применяемых инструментов в этом случае определяется характером произошедших изменений в компании. Возможно, что достаточным окажется применение новой политики ретрансляции или замены рекламы, т.е. модель ребрендинга реализуется частично.

Наглядным примером реализации стратегии «Исправления ошибок» является компания Giorgio Armani, которая собиралась выпустить новый аромат под названием Black Code. Однако, американские власти посчитали, что данное название ущемляет права афроамериканцев и запретило выпуск под таким именем. Теперь данный аромат широко известен, как «Armani Code».

Следует отметить, что ребрендинг касается не только внешней стороны компании – имени, визуального оформления логотипа, оформления продукции или офиса. В значительной степени это глубокие внутренние перемены, касающиеся ценностей компании, географии ее влияния, новых приоритетов бизнеса, нового видения миссии на рынке и так далее. Примером может служить ребрендинг Сбербанка России. Не меняя принципиально логотип компании, ребрендинг затронул основные бизнес-процессы, качество обслуживания, корпоративную культуру. Он не свелся к изменению внешней атрибутики, а стал кропотливым и трудоемким процессом по увеличению авторитета компании у клиентов и партнеров, завоеванию симпатий потребителей.

Список литературы:

1. Глазырин А. Похвальное слово ребрендингу. Взгляд из-за Урала // Советник. – 2007. – № 1 (133).
2. Лейни Т.А., Семенова Е.А., Шилина С.А. Бренд-менеджмент. – М.: Издательство Наука, 2012. – (цифровая книга).
3. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2007.
4. Синяева И.М, Поляков В.А. Маркетинговые коммуникации: учебник. – М.: «Вузовский учебник: Инфра-М», 2012. – 384 с.

Секция 5

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

© Ануфриев С.С.*

Коми республиканская академия государственной службы и управления,
г. Сыктывкар

В статье рассматриваются практические аспекты организации процесса размещения государственного заказа как инструмента повышения эффективности бюджетных расходов на федеральном и субфедеральном уровнях бюджетной системы страны, на основе применения информационных технологий, с учетом необходимости обеспечения информационной безопасности. Определяются приоритеты развития системы управления государственными финансами в условиях формирования информационного общества. Выявляются особенности функционирования применяемых информационных технологий и возможности злоупотребления органами власти необходимостью построения информационного пространства. Предлагаются меры устранения коррупционных предпосылок при создании информационной системы управления государственными финансами.

Реализация приоритетных направлений развития страны, обозначенных «концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [9] во многом обусловлена эффективностью реализуемой на её территории бюджетной политики. Система механизмов, применяемых в рамках бюджетного регулирования, должна обеспечивать достижение принципов, сформулированных «бюджетным законодательством» [1] в сфере организации и функционирования бюджетной системы страны, а так же результативность их применения в условиях стратегического планирования развития отраслей народного хозяйства.

В условиях недостаточности централизованных финансовых ресурсов государства, обеспечивающих реализацию его целей и задач, а так же функционирование социально-экономической инфраструктуры, социально-общественных институтов, и иных инструментов общественно-политической и экономической стабильности в стране, все более актуальным становится вопрос сохранения и поддержания финансовой самодостаточности публично-правовых образований в процессе исполнения принятых обязательств.

Таким образом, эффективность бюджетной политики соответствующего уровня публичного управления будет зависеть от решения двух важнейших задач: сохранения и укрепления доходной базы конкретного бюджета и эффективного управления его средствами.

* Старший преподаватель кафедры Экономики и государственного и муниципального управления.

Учитывая специфику современного состояния отраслей народного хозяйства, характеризуемую как нуждающуюся в финансовом стимулировании отдельных её секторов со стороны государства, а так же растущей роли государственного бюджета и бюджетов регионов как инструментов стимулирования развития и поддержания субъектов хозяйственной деятельности, функционирующих в отраслях наиболее подверженных финансовым колебаниям рынка, можно считать повышение эффективности управления централизованными финансами государства более важным приоритетом бюджетной политики.

В соответствии с приоритетами бюджетной политики, обозначенными Президентом Российской Федерации «обеспечение нацеленности бюджетной системы на достижение конкретных результатов» является задачей бюджетной политики, обеспечивающей «проведение всесторонней модернизации экономики, создание условий для повышения ее эффективности и конкурентоспособности, долгосрочного устойчивого развития, на улучшение инвестиционного климата, достижение конкретных результатов» [10]. Указанный приоритет по-прежнему сохраняет свою актуальность и рассматривается в качестве критерия «достижения целей социально-экономической политики», при этом бюджетная политика должна рассматриваться как «инструмент реализации государственной социально-экономической политики» [11].

Среди множества механизмов возможных к применению для достижения сформулированного приоритета достижения эффективности бюджетной политики на разных уровнях управления можно выделить совершенствование процедур планирования и осуществления закупок товаров, выполнения работ и оказания услуг для государственных нужд, позволяющий, при добросовестной оценке результативности его применения и устранения условий и предпосылок коррупционного воздействия, повысить результативность (эффективность) освоения бюджетных средств и как следствие – возможность перераспределения невостребованных (сэкономленных) финансовых ресурсов на обеспечение инновационных, высокотехнологичных расходов.

Согласно положениям реализованной Федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002-2010 годы)», утвержденной постановлением Правительства РФ от 28 января 2002 г. № 65 в качестве одного из направлений было сформулировано «развитие инфраструктуры доступа к государственным и муниципальным услугам и к информации о деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления», в том числе через «создание официального сайта Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд, нужд субъектов Российской Федерации и муниципальных нужд» [6]. Что должно было обеспечить первичное создание технологичной системы автоматизации процесса размещения государственных и муниципальных заказов, ориентиро-

ванной на «антикоррупционное регулирование данной сферы деятельности и упрощения четко регламентированных административных процедур» [12].

Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 годы)», утвержденная распоряжением Правительства РФ от 20 октября 2010 г. № 1815-р, обозначила необходимость дальнейшего развития и реализации концепции «электронного правительства» в деятельности органов государственной власти, в том числе через «создание условий для повышения прозрачности и эффективности взаимодействия государства и хозяйствующих субъектов в сфере государственных закупок с помощью внедрения средств информационных технологий, а так же развитие официального сайта Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд, нужд субъектов Российской Федерации и муниципальных нужд, включая его доработку, а так же обеспечение функционирования и развития информационных систем в сфере государственных закупок и торгов» [7].

В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. № 1101-р об утверждении Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года неотъемлемым условием развития информационной системы управления государственными финансами является «создание и развитие единой интегрированной информационной системы управления общественными финансами (электронный бюджет)» [8].

Обозначенные направления деятельности органов государственной власти, связанные с внедрением информационных технологий в процесс оказания государственных услуг населению и хозяйствующим субъектам, а так же управления процессами в курируемых отраслях, позволяют усовершенствовать существующие процедуры организации сложных многофункциональных процессов регулирования внутри жестких административных систем. Причем вся совокупность принятых программных документов свидетельствует о значимости федерального центра в решении поставленных задач, возрастающей с учетом необходимости унификации методов организации процессов регулирования на всей территории страны, в целях упрощения применения сложных требований законодательства к использованию информационных систем, в том числе и в сфере размещения государственных и муниципальных закупок.

При этом не следует исключать и отрицательный эффект внедрения новых форм «совершенствования» управления государственными финансами. Так, одним из потенциальных условий создания функционирующей информационной системы управления общественными финансами (электронный бюджет) в регионах России может стать использование специализированного программного продукта (по усмотрению региональных властей), обеспечивающего автоматизацию процесса размещения государственного заказа,

внедряемого в процесс управления повсеместно без учета экономической целесообразности необходимости внедрения такого продукта.

В целом указанный способ совершенствования системы размещения государственного заказа представляется эффективным средством достижения оперативности осуществляемых действий по совершению данной функции, но при необоснованном его применении (отсутствие реальной потребности в приобретении или разработке) может стать фактором коррупционного влияния, через применение общераспространенных схем приобретения информационных продуктов конкретных разработчиков по установленным ими ценам, с нарушением требований антимонопольного законодательства.

В соответствии с ч. 1 ст. 16 федерального закона № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. официальным сайтом Российской Федерации в сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг является www.zakupki.gov.ru [5], который является полноценной площадкой обеспечивающей информационное сопровождение всего процесса размещения заказов на территории Российской Федерации, за счет дополнительных возможностей, способствующих совершенствованию системы размещения заказов и облегчающих органам власти, государственным и муниципальным заказчикам практическое применение требований закона. Функциональная оснащенность общероссийского официального сайта подтверждается наличием следующих технологичных возможностей, а именно:

- автоматизирована деятельность по контролю в области размещения заказов;
- автоматизированы рутинные процедуры и задачи по размещению заказов;
- автоматизировано решение статистических и аналитических задач;
- применены значимые элементы инфраструктуры межведомственного взаимодействия в части размещения заказов;
- внедрена система обеспечения юридической значимости электронного документооборота в части размещения заказов.

Таким образом, подтверждается достаточная проработанность существующих методов организации процесса размещения государственного заказа, посредством применения информационных технологий, представленных в виде функциональной системы общероссийского официального сайта для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, не требующих применения дополнительных, часто необоснованных расходов соответствующего бюджета бюджетной системы страны на приобретение или разработку автоматизированных программных продуктов, направленных на «большее» совершенствование системы управления общественными финансами.

Более того, применение указанных программных продуктов в долгосрочной перспективе потребует дополнительных расходов бюджетов бюд-

жетной системы страны на их комплексное обслуживание, осуществляемое исключительно разработчиками таких продуктов. Следствием такого подхода к совершенствованию системы управления государственными финансами через внедрение информационных программных продуктов без обоснованной на то необходимости в ближайшей перспективе может стать полная зависимость органов власти всех уровней управления от качественного функционирования информационных продуктов, а значит, и своевременности вливания в такие продукты (их обновление и обслуживание) бюджетных ресурсов.

Другим условием перехода к более эффективным моделям управления развитием общественными финансами в рамках принятых приоритетов построения информационного общества является «обеспечение необходимого и достаточного уровня информационной безопасности» [7].

В соответствии со ст. 3 федерального закона от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» одним из принципов правового регулирования отношений в сфере информации, информационных технологий и защиты информации является «обеспечение безопасности Российской Федерации при создании информационных систем, их эксплуатации и защите содержащейся в них информации» [3].

При этом Российская Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование как обладатели информации и выступающие от их имени государственные органы и органы местного самоуправления в пределах своих полномочий, установленных соответствующими нормативными правовыми актами при осуществлении своих прав обязаны:

1. соблюдать права и законные интересы иных лиц;
2. принимать меры по защите информации;
3. ограничивать доступ к информации, если такая обязанность установлена федеральными законами.

Согласно положениям ч. 8 ст. 41.2 федерального закона от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «при направлении оператором электронной площадки заказчику, в уполномоченный орган, специализированную организацию документов и сведений в форме электронных документов, полученных от имени участника размещения заказа, до подведения итогов открытого аукциона в электронной форме оператор электронной площадки обязан обеспечить конфиденциальность сведений об участнике размещения заказа, направившем такие документы в порядке, установленном условиями функционирования электронных площадок», а так же согласно ч. 13 ст. 41.10 того же закона «оператор электронной площадки обязан обеспечивать при проведении открытого аукциона в электронной форме конфиденциальность данных об участниках открытого аукциона» и т.д. [5].

В ст. 2 федерального закона от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ дает следующее определение понятию «конфиденциальность информации» [3] и раскрывает его как «обязательное для выполнения лицом, получившим доступ к опре-

деленной информации, требование не передавать такую информацию третьим лицам без согласия ее обладателя».

Особое внимание при решении вопросов повсеместной информатизации общества следует уделить информационной безопасности государственных информационных систем, которые создаются с учетом требований, предусмотренных Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», и применяются в качестве реальных инструментов совершенствования процессов управления в сферах общественной жизни. Согласно распоряжению Правительства РФ от 26.08.2009 г. № 1231-р в соответствии с пунктом 17.1 части 2 статьи 55 федерального закона от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» в качестве единственного исполнителя мероприятий предусмотренных федеральной целевой программой «Электронная Россия (2002-2010 годы)», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2002 г. № 65, в части проектирования и создания инфраструктуры электронного правительства определен конкретный хозяйствующий субъект – юридическое лицо, которое, в числе мероприятий реализации федеральной целевой программой «Электронная Россия (2002-2010 годы)», обеспечило создание официального сайта Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд, нужд субъектов Российской Федерации и муниципальных нужд – www.zakupki.gov.ru

При этом «государственные органы, как обладатели информации, определенные в соответствии с нормативным правовым актом, регламентирующим функционирование государственной информационной системы, обязаны обеспечить достоверность и актуальность информации, содержащейся в данной информационной системе, доступ к указанной информации в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством, а также **защиту указанной информации от неправомерных доступа**, уничтожения, модифицирования, блокирования, копирования, предоставления, распространения и иных неправомерных действий».

Защита информации, прежде всего, должна предполагать принятие правовых, организационных и технических мер, направленных на:

1. обеспечение защиты информации от неправомерного доступа, уничтожения, модифицирования, блокирования, копирования, предоставления, распространения, а также от иных неправомерных действий в отношении такой информации;
2. соблюдение конфиденциальности информации ограниченного доступа;
3. реализацию права на доступ к информации.

Таким образом, очевидна огромная ответственность государственных органов, обеспечивающих применение и обслуживание государственных информационных систем, а так же хозяйствующих субъектов, выступающих в качестве разработчиков таких информационных систем, за обеспечение защиты информации, применяемой в ходе функционирования информационной системы и способствующей совершенствованию процесса управления.

Анализ количественных показателей состояния системы государственных закупок (на примере открытого аукциона в электронной форме) в отдельно выбранном регионе Российской Федерации продемонстрировал наличие определенной динамики, характеризующей процесс размещения заказов по конкретному виду товара, пользующегося особым спросом со стороны органов региональной власти (подведомственных учреждений) ввиду наличия у региона обязательств по приобретению данного товара для населения, как неполноценного, не обеспечивающего реальных конкурентных условий (конкурентной борьбы) между участниками торгов (признание торгов несостоявшимися вследствие подачи единственной заявки на открытый аукцион в электронной форме, а так же признание торгов несостоявшимися вследствие подачи ценового предложения только от одного участника размещения заказа из числа нескольких допущенных к участию в аукционе). Результаты наблюдения за 2012 г. по месяцам в процентном отношении к общему объему размещенных открытых аукционов в электронной форме за каждый месяц квартала представлены на графике (рис. 1).

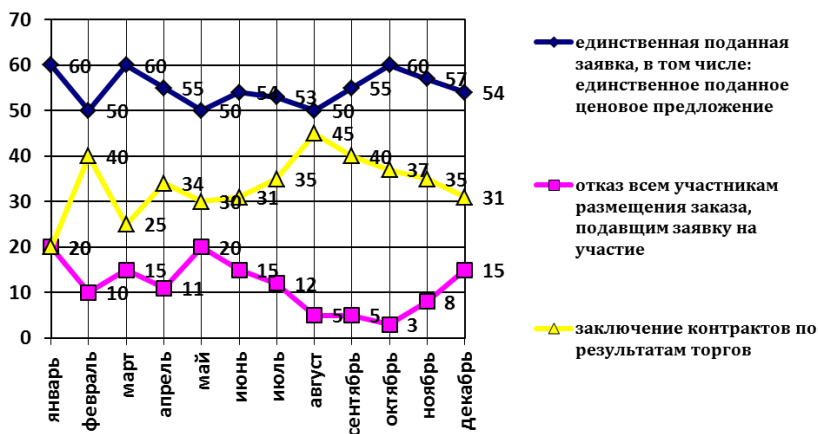


Рис. 1. Динамика результатов размещения заказов для государственных нужд, в отдельно выбранном регионе, по определенному виду закупаемого товара за 2012 г. по месяцам

Данные наблюдения, проведенного за процессом размещения определенного товара в отдельно выбранном субъекте Российской Федерации,

пользующегося большим спросом и имеющего развитый функционирующий рынок сбыта, а так же постоянно растущую, в связи с предоставлением реальной возможности участия в аукционах в электронной форме поставщиков независимо от территориальной принадлежности через общероссийский официальный сайт для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд, нужд субъектов Российской Федерации и муниципальных нужд и электронные торговые площадки, конкурентную среду, позволяют предположить, что обеспечение защиты информации при проведении процедур, предусмотренных федеральным законом от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ, в том числе её конфиденциальности, осуществляется недостаточно корректно.

Более того, существование специализированных программных продуктов, разработанных для поиска и обработки информации о размещенных заказах на общероссийском сайте в открытом доступе, а так же получения результатов о проведенных процедурах на электронных торговых площадках в сети интернет, и имеющихся в распоряжении у потенциальных участников размещения заказа создает преимущественные условия таким участникам при их участии в торгах, а так же создает предпосылки к сговору участников размещения заказов, изъявивших желание участвовать в размещении заказа в качестве поставщика, исполнителя, подрядчика, что нарушает требования п. 2 ч. 1 ст. 17 федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [4].

Иными словами, использование специализированных программных продуктов дополнительно, наряду с уже имеющимися технологичными возможностями официального сайта и электронных торговых площадок по поиску необходимой информации, разработанных предположительно хозяйствующими субъектами, участвующими в реализации мероприятий, предусмотренных федеральной целевой программой «Электронная Россия (2002-2010 годы)» [6] позволяет получить беспрепятственный доступ к конфиденциальной информации, размещенной по защищенным каналам связи в защищенной части общероссийского официального сайта для размещения информации о размещаемых заказах (www.zakupki.gov.ru), а так же в закрытой части электронных торговых площадок в сети интернет, доступ к которому обеспечивается для Заказчиков и Уполномоченных органов по размещению заказов в регионах аккредитованных и зарегистрированных на данных информационных площадках и имеющих доступ к закрытым (конфиденциальным) ресурсам через применение соответствующего логина и пароля.

Таким образом, очевидна **проблема усиления предпосылок коррупционных проявлений при внедрении информационных технологий в управлении государственными и муниципальными заказами.**

Это выражается в системе влияния двух факторов: технологического и правового, что свидетельствует о проблеме взаимоотношений федерального центра и регионов, а именно: разграничения полномочий и ответственности.

Так для разрешения правовых аспектов этой проблемы можно предложить следующие рекомендации:

- предусмотреть обязательную сертификацию государственных информационных систем, созданных в целях реализации полномочий государственных органов и обеспечения обмена информацией между этими органами, а также в целях предусмотренных законодательством, применяемых, прежде всего, при совершенствовании процесса управления общественными финансами;
- ужесточить ответственности хозяйствующих субъектов (исполнителей) – разработчиков программных продуктов и иных информационных технологий в части их соответствия требованиям информационной безопасности, защиты информации (её конфиденциальности), а так же должностных лиц государственных органов (заказчиков), ответственных за осуществление контроля качества разработанных информационных технологий.

Следует учитывать, что важным условием в осуществлении предложенных рекомендаций направленных на совершенствование механизмов построения информационного общества в Российской Федерации в сфере управления централизованными финансовыми ресурсами государства было и остается – вовлеченность в данный процесс всех уровней публичного управления, с активной поддержкой не только государственных надзорных и контролирующих структур, но и участием общественных объединений и всего гражданского общества в целом.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.
2. О противодействии коррупции в Российской Федерации: Федеральный закон от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 52. – Ч. 1. – Ст. 6228.
3. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31. – Ч. 1. – Ст. 3448.
4. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31. – Ч. 1. – Ст. 3434.
5. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 30. – Ч. 1. – Ст. 3105.
6. О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002-2010 годы)»: Постановление Правительства РФ от 28 января 2002 г. № 65 // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 5. – Ст. 531.

7. О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)»: Распоряжение Правительства РФ от 20 октября 2010 г. № 1815-р // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 46. – Ст. 6026.

8. Об утверждении программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30.06.2010 г. № 1101-р // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 28. – Ст. 3720.

9. О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.

10. О бюджетной политике в 2011–2013 годах: Бюджетное послание Президента РФ от 29.06.2010 г. // Пенсия. – 2010. – № 7.

11. О бюджетной политике в 2013–2015 годах: Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 28.06.2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: news.kremlin.ru (дата обращения: 30.06.12).

12. Ануфриев С.С. Регулирование системы регионального государственного заказа: возможности коррупционного противодействия / С.С. Ануфриев // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 37 (172). – С. 34.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ГОСУДАРСТВА

© Кочнев А.В.*

Челябинский государственный университет, г. Челябинск

Рассмотрены вопросы развития инновационного потенциала и возможности его использования для обеспечения экономического роста. Выявлены факторы, оказывающие влияние на развитие потенциальных точек экономического роста как базисных инноваций. Дана краткая оценка экономической ситуации на анализируемой территории. Охарактеризованы положительные и отрицательные стороны функционирования инновационной инфраструктуры с целью обеспечения экономического роста страны.

В настоящее время после спада производства в России остро стоит проблема создания условий для обеспечения эффективного и устойчивого экономического роста. Достижение устойчивых темпов экономического роста определяется в качестве одной из важнейших целей макроэкономической политики государства.

* Магистрант кафедры Экономической теории и регионального развития.

Являясь макроэкономической категорией, экономический рост характеризуется увеличением реального выпуска товаров и услуг, а измеряется как увеличение реального валового национального продукта (ВНП), реального валового внутреннего продукта (ВВП), или как увеличение дохода на душу населения. По этим показателям (абсолютным или относительным) можно судить об общих тенденциях экономического роста.

Достоинством количественных показателей экономического роста можно считать то, что они дают представление об увеличении реального ВВП, который прямо связан с возможностями модернизации производства и повышения реальных доходов населения. Качественные показатели выражаются в интенсификации экономического развития, росте конкурентоспособности национальной экономики, повышении научно-технического уровня экономики, освоении инноваций, прогрессивной отраслевой и экспортной структуре, улучшении ситуации на рынке труда (уровень квалификации работников, занятости, безработицы), удовлетворении основных социальных потребностей (доходы населения, здравоохранение, образование, сфера услуг).

Большинство стран обеспечивают достижение устойчивого экономического роста путем внедрения инноваций, разработок высокотехнологических продуктов, производство которых невозможно без использования научно-технического, или инновационного, потенциала. Для его оценки используется такой показатель как затраты на инновации, который отражает способность страны к инновационной деятельности и, кроме величины расходов на НИОКР, учитывает численность занятых в научной сфере, число полученных патентов внутри страны и за рубежом, степень защиты интеллектуальной собственности, развитость сферы образования и другие [2].

Таким образом, инновационная модель экономического роста может быть определена как специфическая форма экономического роста, характеризующаяся высокой инновационностью и наукоемкостью. Только инновационно-интенсивный тип расширенного воспроизводства и экономического роста открывает возможности неуклонного подъема производительности труда – исходного пункта экономической эффективности производства, главного способа повышения уровня и качества жизни всех членов общества.

За период либеральных рыночных реформ в нашей стране была утрачена значительная часть инновационного потенциала, доставшегося от СССР, достойно занимавшего место мирового научно-технического лидера. Только после 1998 года стала повышаться инновационная активность предприятий промышленности, возрастать расходы на технологические инновации, объемы инновационной продукции и ее экспорта.

Однако и в настоящее время Россия значительно уступает многим промышленно развитым странам по целому ряду показателей инновационного потенциала. Так, поступления от экспорта технологий в 2009 году в России составили 389,4 млн. долл., в Бельгии – 6581,1 млн. долл., в Великобритании –

29505,6 млн. долл., в Германии – 31635,8 млн. долл., в США – 57410,0 млн. долл., в Японии – 16354,4 млн. долл. Расходы на НИОКР в развитых странах составляли в 2004 г. в США – 2,68 % ВВП, в Германии – 2,49 % ВВП, в Японии – 3,15 % ВВП, во Франции – 2,18 % ВВП, в Великобритании – 1,88 % ВВП, тогда как в России – 1,17 % ВВП. Также статистика свидетельствует о снижении числа статей российских авторов в ведущих журналах мира. По числу публикаций в ведущих журналах мира Россия уступает таким странам как Австралия, Великобритания, Германия, Испания, Италия, Канада, США, Франция, Япония.

Снижение результативности научных исследований и разработок, спад инновационной активности промышленных предприятий привели к падению конкурентоспособности страны на мировых рынках, снижению вклада интеллектуального капитала в экономический рост. В 2009 году Россия занимала менее 0,3 % мирового рынка наукоемкой продукции. Для сравнения доля США составляла около 39 %, Японии – 30 %, Германии – 16 %. Вклад интеллектуального капитала в экономический рост в индустриально развитых странах составляет порядка 70-95 %. В России же значение данного показателя не превышает 5 %.

Исходя из этого, значительное внимание в работе уделено анализу причин, ограничивающих влияние инновационного потенциала на экономический рост. Среди них: недостаточность объемов финансирования инновационной сферы и ограниченность его источников, отсутствие внутреннего спроса на инновации, ухудшение кадровой и материально-технической составляющих инновационного потенциала, преобладание прямых методов регулирования инновационной сферы над косвенными, формальный характер конкурсного отбора при размещении госзаказов на выполнение НИОКР, недостаточная результативность науки, низкая патентная активность [3].

Вместе с тем российская экономика все еще обладает инновационным потенциалом, достаточным для преодоления кризиса за счет мобилизации внутренних возможностей и конкурентных преимуществ. Прежде всего, к ним относятся высокий уровень образования населения и духовные традиции, ориентирующие людей на созидательный творческий труд, социальную справедливость и партнерство, самореализацию личности в интересах общества; богатые природные ресурсы, обеспечивающие большую часть внутренних потребностей в сырье и энергоносителях; огромная территория и емкий внутренний рынок; наличие квалифицированных трудовых ресурсов; большой объем несвязанных сбережений, вовлечение которых в экономический оборот способно повысить уровень инновационной активности; развитый научно-промышленный комплекс, наличие серьезных технологических разработок по ряду направлений современного и новейшего технологических укладов; наличие собственных научных школ и уникальных передовых технологий, практическое приложение которых сможет обеспечить развитие

конкурентоспособных производств в масштабах мирового рынка; значительные масштабы свободных производственных мощностей, позволяющих быстро увеличить производство продукции с относительно невысокими издержками; исторические традиции великой державы и заслуженный мировой авторитет, заставляющий мировое сообщество считаться с российскими национальными интересами.

В современных условиях первоочередной задачей инновационной политики России должно стать сохранение и активизация ее инновационного потенциала. Смысл экономической политики государства заключается в актуализации этих возможностей, создании механизмов их реализации в системе конкретных мер по переходу к инновационной экономике и устойчивому экономическому росту. Расчеты показывают, что имеющиеся ресурсы при правильной экономической политике позволяют обеспечить вывод экономики из кризиса на траекторию устойчивого роста с темпом не менее 7 % в год. Проведенные расчеты показывают, что более половины такого прироста, может быть обеспечено за счет эффективного использования инновационного потенциала России. Это можно осуществить за счет повышения уровня инновационной активности, обновления и модернизации производства на основе широкого внедрения новых технологий, полного использования имеющегося инновационного потенциала, повышения эффективности государственного регулирования рыночной экономики.

Меры государства, направленные на сохранение и наращивание инновационного потенциала России в целях достижения устойчивого экономического роста, должны включать: применение инструментов налоговой, амортизационной, антимонопольной, патентной, внешнеторговой политики посредством дифференцированного субсидирования и предоставления льгот, создающих условия для ускорения научно-технического прогресса; распределение государственных ресурсов (заказов, грантов, кредитов) между различными сферами научных исследований и разработок в зависимости от структуры государственных научных и инновационных приоритетов; повышение статуса научно-педагогического работника; государственная поддержка малого инновационного предпринимательства; обеспечение функционирования и оборота нематериальных активов; стимулирование государственно-частного партнерства в инновационной сфере; оптимизация структуры национальной инновационной системы; стимулирование инновационной кооперации бизнеса и науки, интеграция страны в международные инновационные сети; формирование внутренних инновационных сетей. При этом следует иметь в виду, что именно в нашей стране накоплен богатый опыт теории и практики управления в сфере научно-технической деятельности, прогнозирования, планирования социально-экономического развития, рационального размещения научно-технического потенциала, формирования сети наукоградов и технополисов и многое другое. Эти достижения научной

мысли и практики, естественно, должны получать дальнейшее развитие с учетом новых условий перехода к инновационной экономике [1].

Список литературы:

1. Любимцева С. Инновационная трансформация экономической системы // Экономист. – 2008. – № 9.
2. Монастырский Е.А. Термины и определения в инновационной сфере // Инновации. – 2008. – № 2.
3. Нигматулин Р. Об оптимальной доле государственных расходов в ВВП и темпах экономического роста // Вопросы экономики. – 2003. – № 3.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ В УКРАИНЕ

© Кошевой Н.Н.

Институт экономики промышленности
Национальной академии наук Украины, Украина, г. Донецк

В статье рассмотрены вопросы развития наукоемких производств в Украине, выделены проблемы научно-технической и инновационной сферы национальной экономики Украины. Произведена оценка наукоемкости ВВП и предложен коэффициент оценки наукоемкости промышленности.

История формирования и становления украинской экономики насчитывает достаточное количество примеров различных технологических и индустриальных прорывов, которые существенно повлияли на изменение принципов социально-экономического развития страны. Для успешного проведения масштабных социально-экономических преобразований национального хозяйственного комплекса необходимо формирование и реализация эффективной инновационной политики промышленного роста, в том числе и для наукоемкого сектора национальной экономики. Именно наукоемкие производства, расположенные почти во всех регионах Украины, формируют единый масштабный научный комплекс, способный эффективно продуцировать результаты мирового уровня.

Главным фактором, который ставит под угрозу развитие потенциала промышленности, является отсутствие современной производственно-технической базы. Необходимо непрерывно повышать отдачу от каждой единицы расходуемых ресурсов, уменьшать отходы производства, улучшить использование производственных мощностей. Необходимо усовершенствовать производимую продукцию и технологии ее производства, внедрять новые технологии, новую организацию труда и управления.

В настоящее время научно-техническая и инновационная сфера национальной экономики Украины должным образом не являются источником экономического роста. Такое состояние развития указанной сферы связано со следующими проблемами:

- темпы развития и структура научно-технической и инновационной сферы не соответствуют спросу на передовые технологии со стороны экономики;
- предлагаемые научные результаты мирового уровня не находят применения в экономике из-за низкой восприимчивости предпринимательского сектора к инновациям;
- в научно-технической и инновационной сферах продолжается потеря кадров и сокращение материально-технических средств;
- угроза переориентации отечественной науки на решение проблем инновационного развития других стран и превращения Украины в экспортера товаров и услуг с низким уровнем добавленной стоимости, в том числе и в сфере интеллектуального труда.

Развитые страны, где технологии объявлены основным средством обеспечения роста, выбрав инновационную стратегию развития, достигают значительных социально-экономических успехов, глобального экономического лидерства и национальной безопасности. Определяющими факторами становятся глубокая структурная перестройка производства на новой технологической основе. Создание качественно новой системы управления наукоемкими производствами, для которых характерно широкое применение и быстрее внедрение новейших высоких технологий, обеспечивает прибыльность капитальных вложений в 20-40 %, кроме того до 85 % прироста валового внутреннего продукта приходится на долю наукоемких товаров [4].

Показатели финансирования научных и научно-технических работ по источникам финансирования, а также расходы организаций на их выполнение собственными силами являются главными при проведении международных сопоставлений научно-технического и инновационного развития (табл. 1).

Таблица 1

Объемы финансирования научных и научно-технических работ по источникам финансирования в экономике Украины, млн. грн.

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1. Всего, в т.ч. за счет:	5160,4	5164,4	6149,2	8024,8	7822,2	8995,9	9591,3
1.1. Средств государственного бюджета.	1711,2	2017,4	2815,4	3909,8	3398,6	3704,3	3859,7
1.2. Собственных средств.	338,5	462,7	521,1	592,5	629,4	872,0	841,8
1.3. Средств отечественных заказчиков.	1680,1	1563,3	1725,7	2072,2	1870,8	1961,2	2285,9
1.4. Средств иностранных государств.	1258	1000,9	978,7	1254,9	1743,4	2315,9	2478,1
1.5. Других источников.	172,6	120,1	108,3	195,4	180	142,5	125,8

Источник: составлено по [1, 3].

Приведенные показатели, позволяют утверждать о постепенном росте объемов финансирования, что за период 2005-2011 гг. составило в среднем 11,46 % ежегодно, причем наибольшие тенденции роста имеют собственные средства в финансировании научных и научно-технических работ – в среднем 17,39 % ежегодно, средства государственного бюджета – в среднем 16,07 % ежегодно и средства иностранных государств – в среднем 14,06 % ежегодно. Наименьшие показатели прироста объемов финансирования научных и научно-технических работ характерны для отечественных заказчиков, которые за период 2005-2011 гг. увеличились в среднем лишь на 5,86 % ежегодно.

Рассматривая состояние финансового обеспечения научной и научно-технической деятельности необходимо отметить о его ухудшении, что связано с уменьшением государственных расходов, так и с сокращением негосударственных заказов на выполнение научных исследований и разработок. Общее финансирование науки как доли ВВП постоянно уменьшается и составляет в последние годы 0,73-0,83 % ВВП (рис. 1).

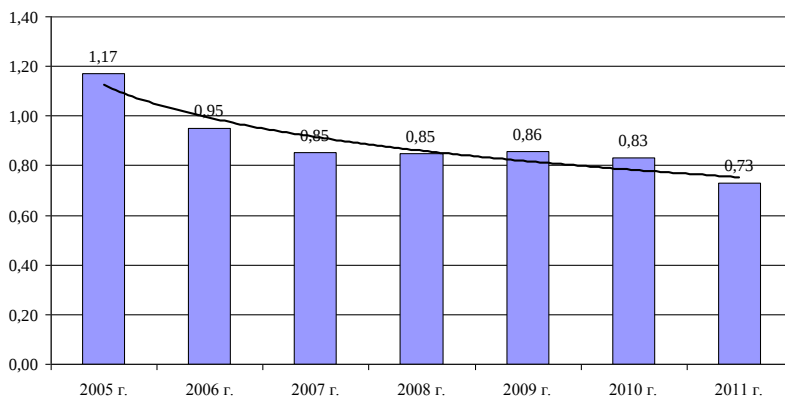


Рис. 1. Динамика показателя наукоемкости ВВП, %

Источник: рассчитано и составлено по [2, 3, 5].

Наукоемкость ВВП за счет средств государственного бюджета в 2005 г. составила 0,39 %, в 2006 г. – 0,37 %, в 2007 г. – 0,39 %, в 2008 г. – 0,41 %, в 2009 г. – 0,37 %, в 2010 г. – 0,34 %, а в 2011 г. достигла наименьшего значения – 0,29 %.

Для оценки наукоемкости промышленности Украины целесообразно рассмотреть объемы ее инновационных затрат (табл. 2). Оценка структуры инновационных затрат в промышленности Украины позволяет утверждать, что наибольшая их доля характерна для приобретения машин, оборудования и программного обеспечения: в 2008 г. – 63,90 %, в 2009 г. – 62,58 %, в 2010 г. – 62,79 %, а в 2011 г. – 73,18 %. При исследовании инновационных затрат в промышленности Украины необходимо обратить внимание также

на то, что к 2011 г. органы статистики Украины предоставляли информацию и об объемах затрат на исследования и разработки, а марте 2011 г. данная информация законодательством Украины отнесена к конфиденциальной. Но среди приведенного перечня инновационных затрат в промышленности именно объемы расходов, направленных на исследования и разработки характеризуют наукоемкость промышленности. Так в 2008 г. они составляли 1243,6 млн. грн., в 2009 г. – 846,7 млн. грн., а в 2010 г. – 996,4 млн. грн.

Таблица 2

**Объемы инновационных затрат в промышленности Украины,
в фактических ценах, млн. грн.**

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Всего инновационных затрат, в том числе по направлениям:	11994,2	7949,9	8045,5	14333,9
1. Внутренние научно-исследовательские работы.	958,8	633,3	818,5	833,3
2. Внешние научно-исследовательские работы.	284,8	213,4	177,9	246,6
3. Приобретение машин, оборудования и программного обеспечения.	7664,8	4974,7	5051,7	10489,1
4. Приобретение других внешних знаний.	421,8	115,9	141,6	324,7
5. Другие.	2664	2012,6	1855,8	2440,2

Источник: составлено по [3].

Приведенные данные объемов инновационных затрат в промышленности Украины позволяют утверждать, что доля затрат на исследования и разработки незначительна: в 2005 г. – 10,65 %, в 2008 г. – 10,37 %, в 2009 г. – 10,65 %, а в 2010 г. – 12,38 %. В целом, расходы промышленности Украины на исследования и разработки увеличились с 2005 г. до 2010 г. на 384,10 млн. грн. или на 62,73 %, но приведенные величины указанных расходов незначительны, учитывая объемы реализованной продукции. Так сравнивая объемы реализованной промышленной продукции за 2010 г. в 1067132,3 млн. грн. с объемом затрат на исследования и разработки, их доля составляет 0,09 %.

При сравнении затрат на исследования и разработки по объему ВВП, их доля составляет в 2005 г. 0,14 % от ВВП, в 2008 г. – 0,13 %, в 2009 г. – 0,09 % и в 2010 г. также 0,09 %, что значительно меньше развитых стран, в которых в течение последних десятилетий эта доля составляла от 1 % до 3 % ВВП в зависимости от страны.

Для обобщенной оценки наукоемкости промышленности целесообразно предложить и использовать следующий показатель:

$$K_{не} = \frac{V_p^t}{V_{вдс}^t} \quad (1)$$

где $K_{не}$ – уровень наукоемкости промышленности;

V_p^t – объем расходов на исследования и разработки;

$V_{вдс}^t$ – объем валовой добавленной стоимости, созданной в промышленном секторе национальной экономики;

t – исследуемый период.

Учитывая наличие данных об объемах расходов, направленных на исследования и разработки только за 2008-2010 гг., коэффициент наукоемкости промышленности за 2008 г. составляет 0,57 %, за 2009 г. – 0,46 %, а за 2010 г. – 0,44 %. Такое существенное уменьшение данного показателя является следствием сокращения исследований и разработок, проводимых в промышленном секторе, а также тем, что промышленные предприятия направляют средства на приобретение новых машин, оборудования и программного обеспечения, обеспечивая таким образом только обновление основных средств и нематериальных активов без обеспечения развития собственного наукоемкого производства. Кроме того, указанная тенденция также подтверждается нестабильностью финансирования научных и научно-технических работ в Украине собственными средствами субъектов хозяйствования.

Проведенный анализ развития наукоемкого сектора национальной экономики Украины свидетельствует о непоследовательности в проведении государственной политики в сфере научной и научно-технической деятельности, о недостаточной государственной поддержке процесса внедрения результатов деятельности в научно-технической и инновационной сферах.

Список литературы:

1. Науково-технічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Соціально-економічний розвиток України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/so_ek_r_u/soekru_u/soekru_2011.zip.
3. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 560 с.
4. Узун Д.Д. Исследование границ области применения показателя наукоемкости / Д.Д. Узун // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 4 (12). – С. 39-47.
5. Україна в цифрах у 2010 році: Спастичний збірник / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 252 с.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ КОРПОРАТИВНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

© Пономарева Н.И.*

Воронежский государственный университет инженерных технологий,
г. Воронеж

В статье рассмотрено решение проблемы развития корпоративной инновационной системы адекватно отечественным условиям регули-

* Ассистент кафедры Экономики, финансов и учета.

рования хозяйствования. Предложена селективная модель управления инновационной деятельностью, учитывающая государственную поддержку средним и малым предприятиям, а также принципы и методы управления ими.

Корпоративная инновационная система – это взаимосвязанные элементы функционирования организаций, учитывающие особенности их инновационной деятельности с научно-образовательным уровнем персонала и с развитием методов и форм управления ими, и востребованностью результатов новационной деятельности на рынке.

Корпорация – это форма предпринимательской деятельности. Под корпорациями понимаем предприятия и различные формы их объединений в целях развития инновационной системы.

Под управлением корпоративной инновационной системой понимаем такие субъект-объектные отношения менеджмента корпораций (ОАО, ООО, ЗАО) с персоналом и стейкхолдерами, а также способы и формы их активного и новационного взаимодействия, которые учитывают потребности рынка, инвестирование со стороны государства и частных компаний и коммерциализацию продукции.

Решение проблемы развития корпоративной инновационной системы адекватно отечественным условиям регулирования хозяйствования представлено на рис. 1.

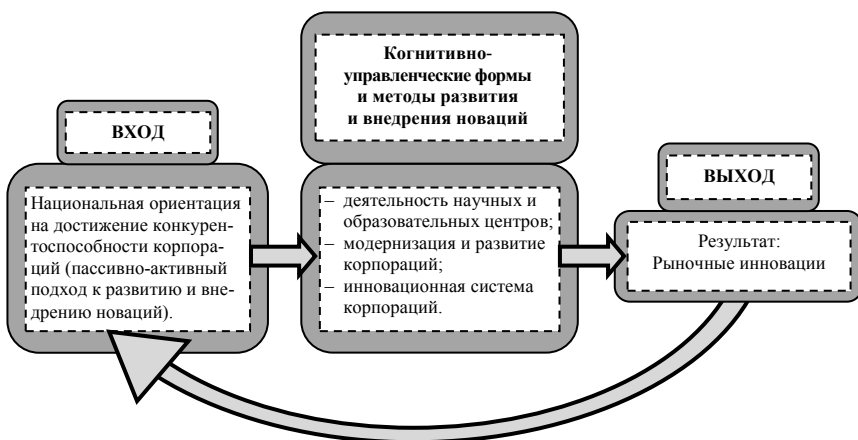


Рис. 1. Управление корпоративной инновационной системой

Указано, что в условиях глобализации сокращаются государственные расходы на корпоративную инновационную деятельность преимущественно по двум следующим причинам:

1. Корпорации как движущая сила глобализации пробивают национальные границы, усиливается взаимозависимость рынков в самых разных частях мира.
2. Силы, выходящие из-под контроля национальных государств, все больше нуждаются в международном регулировании, что неизбежно приводит к созданию региональных союзов с делегированием части полномочий на наднациональный уровень. Эти процессы влекут за собой увеличение международной бюрократии.

Далее представлены подходы к развитию корпоративных инновационных систем, которые при наличии национальных отличий, осуществляются посредством следующих характеристик (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к развитию корпоративных инновационных систем, их характеристика и сферы деятельности [1, с. 70; 3]

Подходы к развитию инновационных систем	Их характеристика	Сферы инновационной деятельности
Активный подход как совокупность факторов, функционирующих на предприятиях в высокоразвитых странах (североамериканский, западноевропейский, японско-восточно-азиатский, китайский).	— активная абсорбция инноваций; — развитие внутренней научно-исследовательской и технико-технологической базы; — приобретения более прогрессивных зарубежных разработок; — высокая поддержка частного бизнеса в США, поддержка государства в Европе.	Развитие комплексов и базовых отраслей.
Пассивный подход как совокупность факторов, функционирующих в технологически менее развитых странах (латиноамериканские, постсоциалистические европейские, Турция, Египет).	— нетто-экспорт; — учет традиций и правил, принятых на предприятиях.	Развитие базовых отраслей.
Пассивно-активный подход как совокупность факторов, функционирующих в Российской Федерации.	— нетто-экспорт; — наращивание инновационного потенциала; — учет сложностей в организационных процессах, включающих все виды потенциалов (научный, технологический, маркетинговый и др.); — опора на активность деятельности управленческих структур всех уровней в процессе инвестирования и коммерциализации инноваций.	Развитие базовых отраслей; стремление к внедрению инноваций в слабо развитых отраслях.

Автором выделен пассивно-активный подход в развитии корпоративных инновационных систем в Российской Федерации, который при всех национальных отличиях сведен к следующим характеристикам: нетто-экспорт, наращивание инновационного потенциала, учет сложностей в организационных процессах, включающих все виды потенциалов (научный, технологический, маркетинговый и др.), опора на активность деятельности управ-

ленческих структур всех уровней в процессе инвестирования и коммерциализации инноваций, а также направление на развитие базовых отраслей и внедрение инноваций в слаборазвитых отраслях.

В данном методическом подходе к управлению корпоративными инновационными системами подчеркивается необходимость активизации развития корпоративной инновационной системы на предприятиях Российской Федерации для восприятия экономикой предприятий более высоких технологий и повышения уровня их собственных разработок. При этом указано, что инновационная система обеспечивается инвестициями; для ее активизации необходимо нахождение и рациональное использование значительных финансовых средств. Привлечение государственных или частных инвестиций с их определенными резервами, которые могут компенсировать повышенный экономико-финансовый риск предприятий, обеспечивает их выход на качественно более высокий уровень хозяйствования.

В рамках представленного методического подхода к управлению развитием корпоративной инновационной системы представлена селективная модель развития корпоративной инновационной системы с учетом государственной поддержки.

Отмечено, что в современной глобальной конкурентной среде мирового хозяйства для эффективной интеграции в него России необходимо обеспечение устойчивого экономического развития на основе прогрессивных структурных сдвигов – в пользу не только высокотехнологического сектора, наукоемких технологий, но и в целях решения проблемы продовольственной безопасности. Роль селекции заключается не только в том, чтобы государственные органы способствовали инвестированию в крупные корпорации, но и в необходимости определения четких критериев оценки управления инновационными системами в конкретных корпорациях (на предприятиях). Так, многолетняя практика деятельности предприятий хлебопекарной промышленности и их объединений доказала, что развитие рыночного механизма в этих организациях при отсутствии государственной инновационной стратегии не выведет их из состояния неконкурентоспособности [2, с. 116].

Предложенная селективная модель управления корпоративной инновационной системой на примере хлебопекарных предприятий, учитывающая государственную поддержку средним и малым предприятиям, а также принципы и методы управления ими, адекватные условиям регулирования хозяйствования представлена на рис. 2.

Так, одним из современных подходов является вовлечение предприятий хлебопекарной промышленности в кластерные образования (корпоративные структуры) – агропродовольственный комплекс, деятельность которого сопряжена со значительными рисками, возрастающими для хозяйствующих единиц с недостаточно устойчивыми социально-экономическими системами, которые, в свою очередь, характеризуются неспособностью развиваться на эндогенной основе, внешней зависимостью от экспортных поступлений, разбалансиро-

ванной внутренней структурой, невысоким уровнем социальной защищенности, экологическим и экономическим отставанием от развитых стран [5].



Рис. 2. Селективная модель, включающая принципы, методы и формы управления инновационной деятельностью [4, с. 20-23]

Список литературы:

1. Будкин В., Петренко З., Нгуен Тхи Хань. Зоны высоких технологий: мировой опыт и реалии // Экономика Украины. – 2005. – № 10. – С. 70.
2. Ореховский П. Власть и инновации (почему в России не получается построить инновационную экономику) // Общество и экономика. – 2009. – № 8-9. – С. 116.
3. Фомин С.С. Опыт государственного регулирования в Японии и новых индустриальных государствах Азии: рабочие материалы IСЕМВ НАНУ. – М., 2007. – 359 с.
4. Хорев А.И. Основные подходы к формированию инновационной деятельности предприятий хлебопекарной промышленности в условиях глобализации / А.И. Хорев, Н.И. Пономарева // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2012. – № 6. – С. 20-23.
5. Хорев А.И. Развитие форм и методов управления инновационной деятельностью предприятий хлебопекарной промышленности: монография / А.И. Хорев, Т.И. Овчинникова, Н.И. Пономарева. – Воронеж: ЦНТИ, 2012. – 218 с.

МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

© Сушкевич Е.А.*

Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск

В работе приводятся данные о современном состоянии возобновляемой энергетики в масштабах мировой экономики, анализируются модели государственной поддержки и стимулирования развития данной отрасли в различных странах.

Сегодня возобновляемая энергетика является одной из наиболее динамично развивающихся и перспективных отраслей экономики в мире. И это неслучайно, поскольку наряду с решением глобальной проблемы ограниченности и истощаемости органического топлива использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ) позволяет значительно уменьшить негативное антропогенное воздействие на окружающую среду, стимулирует применение инновационных технологий в энергетике, позволяет решить

* Аспирант кафедры Маркетинга, магистр экономических наук.

ряд социально-экономических задач в области занятости населения, обеспечения стабильных тарифов на энергию и др.

В 2011 г. доля возобновляемой энергии в мировом производстве электроэнергии достигла 20,3 %, в мировом конечном потреблении энергии – около 17 %. Установленная мощность ВИЭ в мировом масштабе составила более 1360 ГВт (на 8 % больше, чем в 2010 г.). Объем инвестиций в возобновляемую энергетику в 2011 г. увеличился по сравнению с 2010 г. на 17 % и достиг 257 млрд. долл. США [1, с. 13, 23, 61].

В настоящее время себестоимость «зеленой» энергии все еще значительно больше себестоимости производства энергии из традиционного углеводородного топлива [2]. По прогнозам экспертов, технологическая база энергетики, которая позволит ВИЭ реально конкурировать с нефтью, газом, углем, может сформироваться не ранее, чем через 30-40 лет. В связи с этим сегодня возобновляемая энергетика не может функционировать без патронажа и активной поддержки государства.

В 2011 г. содействие освоению и использованию ВИЭ оказывали правительства 109 стран мира (в 2010 г. их было 96), включая 36 стран с высоким уровнем валового национального дохода (ВНД) на душу населения, 36 стран с уровнем ВНД на душу населения выше среднего и 37 стран с уровнем ВНД на душу населения ниже среднего и низким уровнем [1, с. 66, 70-72].

В разных странах используются различные модели государственной поддержки развития возобновляемой энергетики. Их особенности определяются преобладанием в конкретной стране тех или иных видов ВИЭ, национальным уровнем экономического и научно-технического развития, стратегической политикой правительства в отношении «зеленой» энергетики и другими факторами. Однако, несмотря на национальную специфику, в большинстве стран с высоким уровнем развития (в том числе в США, Канаде, Германии, Италии) экономический механизм стимулирования «зеленой» энергетики предполагает использование практически всего спектра инструментов как в области регулятивной политики, так и в сфере финансового поощрения и государственного (бюджетного) финансирования [1, с. 70].

В странах с уровнем ВНД на душу населения выше среднего (Россия, Беларусь, Бразилия, Турция и др.) и ниже среднего (Китай, Индия, Украина и др.) поддержка возобновляемой энергетики, как правило, осуществляется посредством бюджетного финансирования, уменьшения различных видов налогов, связанных с процессом производства (потребления, продажи) «зеленой» энергии, и использования такого инструмента регулятивной политики, как компенсационные тарифы.

В странах с низким уровнем ВНД на душу населения (Кения, Эфиопия, Непал и др.) содействие со стороны государства освоению возобновляемой энергетики в основном осуществляется посредством прямого бюджетного финансирования данной отрасли [1, с. 72].

К основным инструментам регулятивной политики относятся следующие: компенсационные (льготные) тарифы (Feed-in tariffs); портфельные стандарты (система квотирования) (Electric utility quota obligation / Renewable portfolio standard); система «чистого измерения» (возврат электроэнергии в сеть) (Net metering); обязательства по производству теплоты из ВИЭ (Heat obligation); обязательства по производству биотоплива (Biofuels obligation); «зеленые» сертификаты (Renewable energy certificates).

В качестве инструментов финансовых поощрений используются такие, как предоставление субсидий, дотаций или налоговых вычетов (Capital subsidy, grant or rebate); налоговые преференции при осуществлении инвестиционной деятельности и производства «зеленой» энергии (Investment or production tax credits); уменьшение налога с продаж, налога на выбросы углекислого газа, НДС (Reductions in sales, CO₂, value-added tax) и других налогов; платежи за производство возобновляемой энергии (Energy production payment).

Государственное (бюджетное) финансирование осуществляется посредством государственного инвестирования, предоставления ссуд и грантов (Public investment, loans or grants); проведения государственных тендеров (Public competitive bidding).

Наиболее широко используемым и эффективным инструментом стимулирования ускоренного развития возобновляемой энергетики является политика компенсационных (льготных) тарифов. К началу 2012 года данная политика использовалась в 65 странах мира и 27 административно-территориальных единицах [1, с. 14].

Существует множество моделей политики компенсационных тарифов, которые различаются как по методике определения размера тарифов, так и по их структуре и критериям дифференциации.

Можно выделить **четыре основных подхода** к определению уровня оплаты энергии, произведенной из ВИЭ. Первый подход основан на **учете нормируемых издержек по производству возобновляемой энергии** (levelized cost of renewable energy generation) и обеспечении возможности получения ее производителями нормальной прибыли.

Второй подход основан на **оценке стоимости «зеленой» энергии** (value of the renewable energy generation) как для общества, так и для энергетических компаний. С точки зрения общества учитывается стоимость электроэнергии и различные положительные внешние эффекты использования ВИЭ (благотворное влияние на климат, здоровье человека, энергетическую безопасность страны). Для энергетической компании стоимость «зеленой» энергии рассматривается в контексте альтернативных издержек, а также с учетом времени и стоимости поставки электрической энергии в зависимости от месторасположения ВИЭ.

Третий подход основан на **установлении фиксированной льготной закупочной цены** (Fixed-price incentive) за единицу возобновляемой энергии.

В основе четвертого подхода лежит **формирование уровня компенсационных тарифов в результате проведения аукционов** (Auction-based mechanisms) [3, с. VI-VII].

Важным критерием классификации моделей компенсационных тарифов является их зависимость от рыночной цены на электроэнергию. С учетом данного критерия выделяют модель с фиксированными компенсационными тарифами (Fixed-price feed-in tariff payment) и модель с тарифами, зависящими от рыночной цены (Premium-price feed-in tariff payment).

Наиболее распространенной является **модель с фиксированными компенсационными тарифами**, не зависящими от рыночной цены. Данная модель используется более чем в 40 странах мира, включая Германию, Францию, Швейцарию и Канаду. Опыт этих стран демонстрирует более высокий уровень эффективности использования ВИЭ по сравнению с моделями, в которых компенсационные тарифы на «зеленую» электроэнергию зависят от рыночной цены. Кроме того данная модель обеспечивает меньший риск для инвесторов и более прозрачные условия для развития возобновляемой энергетики [3, с. 23].

Использование модели с фиксированными компенсационными тарифами гарантирует производителям возобновляемой электроэнергии ее продажу по фиксированному тарифу за кВт·ч и обязывает операторов электрической сети не только приобретать эту электроэнергию, но и бесплатно подключать установки, работающие на ВИЭ, к централизованной сети. Такие тарифы выплачиваются в течение длительного периода времени (как правило, до 20 лет) и дифференцируются.

Для **дифференциации тарифов**, как правило, используются такие критерии, как тип технологии и (или) вид топлива; размер энергоустановки, генерирующей «зеленую» энергию; качество ресурсов; издержки производства возобновляемой энергии с учетом месторасположения ВИЭ.

Наряду с дифференциацией тарифов в различных странах достаточно широко используются **целевые выплаты бонусов**. Основанием для дополнительного поощрения производителей «зеленой» энергии может быть использование высокоэффективных технологий; когенерация энергии; использование конкретных потоков топлива (например, твердой, жидкой или газообразной формы биомассы); замена и модернизация функционирующих энергоустановок; использование инновационных установок. Например, в Германии предлагается бонус в размере 0,05 евро/кВт·ч за использование петротермальных технологий [4].

В дополнение к различным вариантам дифференциации тарифов и целевым выплатам бонусов в модели с фиксированными компенсационными тарифами используется ряд **вспомогательных моментов**. К их числу прежде всего, относится **дегрессия тарифов**, которая позволяет учесть снижение затрат на производство «зеленой» энергии под влиянием научно-техни-

ческого прогресса, реагировать на темпы роста рынка и стимулировать технологические инновации. Ставка деградации в Германии для гидроустановок составляет 1 % в год и действует с 2013 года, для биогазовых установок она установлена в размере 2 % [4].

Вторым вспомогательным моментом модели с фиксированными компенсационными тарифами является их *корректировка с учетом инфляции*, которая обеспечивает дополнительную защиту интересов инвесторов, а также снижение инвестиционных рисков. Подобную корректировку используют немногие страны и административно-территориальные единицы; в частности, ее практикуют Ирландия, канадская провинция Онтарио [3, с. 42].

В некоторых странах практикуется установление *более высоких тарифов в начальные годы функционирования энергоустановок*, использующих ВИЭ, и их более низкого уровня в последующие годы, что позволяет обеспечить более высокую доходность проекта в первые годы его реализации, ускорить его окупаемость, быстрее погасить задолженность по кредитам.

Еще один вспомогательный момент, который используется в отдельных странах, это *установление более высокого уровня тарифов в период высокого спроса на электроэнергию* (в пиковое время). Это позволяет сделать политику поддержки ВИЭ более чувствительной к рыночной конъюнктуре, сформировать более эффективный рынок электроэнергии [3, с. 36, 42–44].

К числу менее популярных в настоящее время моделей реализации политики компенсационных тарифов относятся **модели с надбавкой к рыночной цене на электроэнергию**. В рамках данной модели можно выделить следующие варианты ее реализации:

1. *Модель с постоянной надбавкой к рыночной цене* (Constant premium-price feed-in tariff model).

Как и в случае с фиксированными компенсационными тарифами, постоянная надбавка к цене может дифференцироваться в зависимости от типа технологии, вида топлива, размера энергоустановки и других критериев. Данная модель использовалась в Испании с 1998 по 2004 гг., в настоящее время применяется в Чехии, Словении [3, с. 52].

2. *Модель с плавающей надбавкой к рыночной цене и установлением ее максимального и минимального уровня* (Caps and floors on the total premium amount).

При таком подходе устанавливается минимальный и максимальный размер надбавок (компенсационных выплат) к спотовой цене, которые снижаются при повышении рыночной цены на электроэнергию и увеличиваются при ее падении. Использование данной модели позволяет свести к минимуму получение сверхприбыли в периоды высокого спроса и обеспечить безопасность инвесторов в случае ухудшения рыночной конъюнктуры. Данная модель применяется в Испании с 2007 г. ко всем технологиям ВИЭ за исключением солнечных фотоэлектрических установок.

3. *Модель с плавающей надбавкой к рыночной цене и установлением максимального и минимального размера общего платежа* (Caps and floors on the total payment amount). Данная модель применялась в Дании для ветроустановок на суше в 2003-2004 гг.

4. *Модель с плавающей надбавкой в виде разницы между гарантированным платежом и спотовой ценой* (Spot market gap model). В данной модели компенсационные выплаты осуществляются государством исключительно в случае существования разрыва (разницы) между гарантированным платежом за кВт·ч «зеленой» электроэнергии, дифференцированным по технологиям и видам ВИЭ, и средней рыночной ценой за единицу электроэнергии. Данная система используется в Нидерландах и Швейцарии.

5. *Модель с надбавкой к рыночной цене в виде процента* (Percentage-based premium-price feed-in tariff payment). Данная модель предполагает установление фиксированного процента к рыночной цене на электроэнергию; использовалась в Испании с 2004 по 2006 гг. [3, с. 52-56].

Опыт различных стран мира по поддержке и стимулированию развития возобновляемой энергетики свидетельствует о том, что при всем многообразии инструментов воздействия на интересы производителей «зеленой» энергии одним из наиболее эффективных сегодня является система компенсационных тарифов. Благодаря ее использованию таким странам, как Германия и Дания немногим более чем за десятилетие удалось добиться грандиозных успехов в продвижении технологий ВИЭ как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Вдохновленные успехами стран-«первопроходцев» в области использования политики компенсационных тарифов, в последнее время ее достаточно эффективно реализуют Австралия, Китай, Турция, Индия, Украина, Беларусь и многие другие государства.

Список литературы:

1. Renewables 2012. Global status report [Электронный ресурс] // Международная организация REN21. – 2012. – Режим доступа: www.ren21.net/default.aspx?tabid=5434 (дата обращения: 20.01.13).
2. Levelized Cost of New Generation Resources in the Annual Energy Outlook 2011 [Электронный ресурс] // US Energy Information Administration. – 2010. – Режим доступа: www.eia.gov/oiaf/aeo/electricity_generation.html (дата обращения: 25.01.13).
3. A Policymaker's Guide to Feed-in Tariff Policy Design [Электронный ресурс] // Международная организация NREL. – 2010. – Режим доступа: www.nrel.gov/docs/fy10osti/44849.pdf (дата обращения: 20.01.13).
4. Feed-in tariff (EEG feed-in tariff): Degression [Электронный ресурс] // Legal sources on renewable energy. – 2012. – Режим доступа: www.res-legal.eu/search-by-country/germany/single/s/res-e/t/promotion/aid/feed-in-tariff-eeg-feed-in-tariff/lastp/135/ (дата обращения: 25.01.13).

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

© Шумейко Н.Б.*

Филиал Сибирского государственного аэрокосмического университета
им. академика М.Ф. Решетнева, г. Железногорск

Россия, как и большинство других развитых государств мира, переживает нелегкий исторический период. Экономический кризис тяжело отразился на всех основных отраслях экономики нашей страны. Спад производства, рост безработицы и инфляции, снижение уровня жизни населения – это лишь некоторые негативные итоги данного явления. Кризис внес свои коррективы в развитие российской экономики. Данные обстоятельства дают повод задуматься над тем, какой будет российская экономика после кризиса.

Кризис 2008-2009 гг. продолжает оказывать влияние на мировую экономику. Последние прогнозы экспертов Всемирного банка указывают на возможное снижение темпов роста мировой экономики в 2013 г. до 4,0 %. Будут медленно расти объемы мировой торговли. По прогнозам МВФ они вырастут в 2013 г. на 5,4 %.

Преодоление кризисного падения, низкая инфляция, дефицит бюджета, повышение доходов домашних хозяйств – ключевые характеристики российской экономики в 2011 г.

Одна из проблем российской экономики заключается в ее неустойчивости. Темпы роста ВВП подвержены влиянию цикла запасов. По расчетам Центра развития, доля фактора изменения запасов в приросте ВВП составляла в 2009-2011 гг. ежегодно около 90 %, тогда как в развитых странах не превышала 40 %. Это значит, что платежеспособный спрос не увеличивается. Важный момент: зависимость российской экономики от внешней торговли.

Главная проблема для России состоит в том, что основой развития экономики является экспортно-сырьевая направленность национального хозяйства. Началом восстановления после кризиса 2008-2009 гг. стало восстановление физического объема экспорта, дополненного ростом мировых цен на энергоносители.

Россия – великий производитель и экспортер природных ресурсов, которые обеспечивают более 80 % российского экспорта. Занимая лидирующие позиции по производству многих видов природных ресурсов, Россия сама же их и потребляет вследствие высочайшей ресурсоемкости российского производства.

По данным Росстата, прирост промышленного производства в течение 2011-2012 гг. демонстрировал понижающийся тренд. В 2013 г. ожидается дальнейшее снижение – до 3,6 %.

* Старший преподаватель.

Ухудшение экономической ситуации в Европе автоматически означает для нас снижение экспорта, который формирует существенную часть производства в нашей стране. Именно экспорт сырьевых товаров традиционно считается доминирующим фактором экономического роста в России.

Снижение темпов роста производства связано с конъюнктурной ситуацией в национальном хозяйстве, и прежде всего со снижающейся конкурентоспособностью отечественных предприятий. Импорт занимает все большее место как на потребительском рынке, так и на рынке инвестиционных товаров. В 2011 г. темп роста импорта составил, по данным Росстата, почти 130 %.

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности постепенно консервирует экспортосырьевой уклон российской экономики. Следует отметить, что в структуре инвестиций доля вложений в обновление машин и оборудования за счет импорта почти не изменилась, составив в 2010 г. 18 %, в 2011 г. – 18,6 %. Таким образом, импортная зависимость России в области инвестиционных товаров остается стабильной.

Что касается инвестиций как основы роста, то инвестиционный климат в нашей стране оставляет желать лучшего. Доля независимых частных компаний, компаний малого и среднего размера в структуре вложений в основной капитал мала. В частности, согласно недавнему исследованию Всемирного банка, Россия занимает 120 место по легкости ведения бизнеса в мире. При этом по показателям, напрямую связанным с инвестиционной деятельностью, ситуация еще хуже.

Суммарная доля вложений в основной капитал в структуре ВВП в России чуть больше 20 %, в Китае, например, этот показатель составляет почти 40 %. Для России целевым уровнем на переход в инновационную модель роста является минимум 30 %.

Инвестировать в России дорого. Сопоставимый объект капиталовложений в развитых странах, в Индии или Китае обойдется на 30-50 % дешевле. При этом времени на осуществление инвестиций потребуется значительно меньше.

Таким образом, в процессе восстановительного роста в российской экономике доминировали факторы, не позволяющие выйти на качественно новый уровень развития: зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры, низкий уровень конкурентоспособности промышленной продукции. Одна из причин этого – коррупция. Она представляет собой одно из основных препятствий на пути экономического развития страны, что неоднократно отмечалось на всех уровнях государственной власти.

Последствия глобального финансово-экономического кризиса уже обозначили возможные макроэкономические риски для будущего развития России.

Поиск новых инновационных возможностей экономического роста, активизация конкурентных преимуществ отечественного производства должны опираться на четкое осознание текущего положения дел и определение ориентиров перспективного развития.

Построение развитой и современной экономической системы невозможно без развития передовых, инновационных технологий во всех сферах деятельности.

Посткризисное развитие российской экономики невозможно без ее модернизации. Модернизация экономики – стратегическая цель развития страны; процесс, который охватывает все сферы деятельности и жизни общества с целью подъема страны до уровня требований современности.

Модернизация нашей экономики должна проводиться на основе новых технологий, инноваций, должна кардинальным образом изменить внутреннюю экономическую структуру государства. Она предполагает активную роль инноваций, финансирование которых требует крупных долгосрочных ресурсов. Инновации представляют собой новые либо усовершенствованные продукты и услуги, внедренные на рынке; технологические процессы, используемые в практической деятельности.

Модернизация должна позволить нашей стране соответствовать требованиям экономического роста в ближайшие 50 лет. Она необходима, т.к. кризис доказал связь масштабов падения экономики РФ с зависимостью от экспорта и финансовых заимствований за рубежом. Нам необходима обновленная, более сильная экономика.

Современный мир видит возможность дальнейшего развития в инновациях, постоянном обновлении. Инновационная деятельность – одна из важнейших факторов экономического развития, необходимое условие для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и экономики в целом. В условиях глобализации, с вступлением России в ВТО вопрос обеспечения конкурентоспособности становится еще более актуальным. Высокая неоднородность инвестиционного пространства является особенностью современной российской экономики.

Переход и инновационному типу развития позиционируется в России в качестве важнейшей стратегической цели социально-экономического развития страны. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, данный переход получил статус базового сценария развития. Выбор инновационного типа развития продиктован как состоянием экономики России, так и опытом других стран.

Конечной целью Программы развития nanoиндустрии в РФ до 2015 г. является обеспечение национальной безопасности и повышение качества жизни населения. Тактической целью второго этапа реализации Программы (2010-2015 гг.) является формирование институциональных условий выхода российских компаний на мировой рынок высоких технологий путем введения в хозяйственный оборот принципиально новой конкурентоспособной продукции, произведенной на основе нанотехнологий.

Успешность реализации стратегических долгосрочных целей модернизации инновационного развития российской экономики во многом зависит

от эффективности национальной инновационной системы. При этом многие рассматривают нанонауку и нанотехнологии в качестве локомотива.

В настоящее время нанотехнологии являются одним из наиболее перспективных и востребованных направлений науки, технологий и промышленности в индустриально развитых странах.

По различным экспертным данным, мировой объем рынка нанопродукции варьируется от 700 до 1100 млрд. долларов. К 2014 году мировой объем нанопродукции возрастет до 3 трлн. рублей. Объем российского производства нанопродукции к 2015 г. должен составить 900 трлн. руб., а годовые продажи нанопродукции должны достичь 1 трлн. руб. На развитие нанотехнологий в России до 2015 г. планируется потратить до 200 млрд. руб. [6].

Последние годы российское правительство уделяет большое внимание национальной и региональной стратегиям. Успешность реализации стратегических долгосрочных целей модернизации инновационного развития российской экономики во многом зависит от эффективности национальной инновационной системы.

Размеры российского финансирования сопоставимы с вложениями главных стран наноиндустрии. Однако в технологическом плане Россия отстала на 10 лет, поэтому ей придется создавать производственную инфраструктуру, в то время как Европа, США и Япония вкладывают деньги преимущественно в академические исследования. Кроме того, около половины мировых инвестиций приходится на частный сектор, в России же ведущая роль принадлежит государству.

По оценкам аналитиков Rncos, мировой рынок нанотехнологий ежегодно будет расти на 20 % до 2013 года. Лидерами рынка нанотехнологий по темпам роста будут страны Азиатско-Тихоокеанского региона, на втором месте – Европа. Позитивного прогноза аналитиков также удостоилась Россия, Китай и Индия.

Следует отметить, что наша страна делает определенные шаги на пути к развитию инновационной экономики. Так, например, была учреждена Российская корпорация нанотехнологий, при Президенте РФ создана Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России, утверждена программа развития нанотехнологий в России до 2015 года. Необходима взвешенная, целенаправленная, постоянная и эффективная государственная политика в данной сфере.

Пока же экономика продолжает двигаться курсом умеренного восстановления. Нам необходимо все это сделать для того, чтобы посткризисная Россия смогла занять достойное место в международном сообществе и стать неотъемлемой частью современного цивилизованного мира.

Список литературы:

1. Абалкин Л. О новой концепции долгосрочной стратегии // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 37-38.

2. Астапов К. Ключевая задача российской экономики // Общество и экономика. – 2009. – № 8-9. – С. 79-92.
3. Григорьев Л., Тамбовцев В. Модернизация и общество // Вопросы экономики. – 2008. – № 1.
4. Данилов-Данильян В.И. Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике // Вопросы экономики. – 2009. – № 7.
5. Индикаторы инновационной деятельности – 2011: стат. сб. – М.: НИУ ВШЭ, 2011.
6. Нанотехнологии и информационные технологии – технологии XXI века. – М.: Изд-во МГОУ, 2006. – 247 с.
7. Российский статистический ежегодник – 2009: стат. сб. // Росстат. – М., 2009.
8. Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 г.: экономический анализ / С. Глазьев. – 20.03.2008.

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

Секция 6

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

ПОНЯТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ МЕСТНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

© Алин К.Т.*

Академия государственного управления при Президенте
Республики Казахстан, Республика Казахстан, г. Астана

В данной статье автор проводит анализ категории местного государственного управления с позиции экономической теории. Проводится критический обзор научных подходов к определению местного государственного управления и приводится авторское. Раскрывается экономическая сущность и значимость местного государственного управления.

Высокий уровень развития местной власти, особенно в малых поселениях, свидетельствует о реальности и реализуемости гражданских прав в государстве и развитости социально-экономической системы общества.

Кроме того, социально-экономическое развитие местных территорий является одним из факторов укрепления правящего режима в силу устойчивости экономики.

Местное государственное управление с теоретико-методологической точки зрения не представляет сложности для определения, так как содержит в себе все три понятия необходимые для его правильного понимания. Тем не менее, каждый автор делает акцент на одной из составляющих определения.

Так, А.Г. Гладышев определяет местное государственное управление как конституционно-закрепленную форму государственного разрешения экономических проблем локальной местности [1]. В данном случае проблемы локальной местности сведены только до экономических, что существенно сужает фактические полномочия местных государственных органов.

Дауранов И.Н. считает, что «местное государственное управление – это деятельность местных органов власти по удовлетворению местных общественных интересов» [2]. Данное определение не подчеркивает государственный характер власти, так как власть может быть и общественной, а так же исключает реализацию государственных интересов на местах. В связи с этим трудно отграничить по такому определению местное государственное управление от местного самоуправления.

По мнению американского экономиста О. Ашенфельтера отличием местного государственного управления является механизм формирования его органов власти, поэтому под местным государственным управлением он понимает управленческую деятельность органов власти, назначенных для исполнения государственных функций на местах [3]. Но практика выборов в органы местной государственной власти, часто применяемая наряду с на-

* Докторант.

значением в разных странах, не позволяет признать этот критерий отличия за основной.

Значимость местной власти, с нашей точки зрения, обусловлена:

1. необходимостью равномерного распределения полномочий по территории государства в противовес их стягивания к центру;
2. важностью приближения власти к местным нуждам жителей;
3. важностью реализации решений центральной власти на местах;
4. возможностью привлечения граждан к участию в местном управлении.

Поэтому отличительным от центрального государственного управления и от самоуправления в понятии местного государственного управления является «местное» и «государственное». «Местное» уточняет и подчеркивает территориальность государственного управления, то есть распространение управления на четко очерченную территорию – часть территории государства. Словом «местное» отграничивается «центральное» государственное управление, которое распространяется на всю территорию страны.

Слово «государственный» в исследуемом понятии указывает на государство как субъект управления. Это необходимо для разграничения местной власти самоуправления и местной государственной власти. В первом случае субъектом управления является население местной общности, организующее свой бюджет и правление для разрешения вопросов местного значения, не конкурирующих с компетенцией государственных органов местной власти. Местная государственная власть представлена исполнительными, представительными органами. Кроме того, мы присоединяемся к мнению Д. Эпштейн и Ш. О'Халлоран о том, что местная государственная власть должна включать и судебную (местные суды) [4], иначе нарушается принцип разделения властей на представительную, исполнительную и судебную на местном уровне. С экономической точки зрения, судебная власть представляет собой важную функцию контроля в управлении. Часто к местному государственному управлению относят [5, 6, 7] только местные исполнительные органы. Пикулькин А.В., например, отмечает, что местное государственное управление в широком смысле – это управление делами местного общества, которое осуществляется местными органами государственной власти в целом. В узком смысле местное государственное управление – это управление делами органами местной исполнительной власти через исполнительно-распорядительную и контрольно-надзорную деятельность [8].

Такое понимание отражает действительность положения местных исполнительных органов на практике. Это обусловлено, по нашему мнению, во-первых, нагрузкой на исполнительные органы (исполнение решений всей вышестоящей иерархии исполнительной власти, правовых норм высшей и местной представительной власти, ответственность перед вышестоящей исполнительной властью, подотчетность местной представительной власти и

подконтрольность судебной); во-вторых, наделением государственного местного управления только функцией административного исполнения (тогда как управление должно включать и регулирование и контроль).

Так С.К. Козыбаева, считает, что при принятии решений местные исполнительные органы выполняют функцию регулирования, а при административном контроле их исполнения – функцию контроля [9]. Но в данном случае функции управления выделяются внутри организации (функции процесса исполнения), тогда как при определении понятия местное государственное управление речь должна идти об управлении не внутриведомственным, а управлении в целом над данной локальной территорией. В этом смысле значимым является то, что местное управление именно государственное, а значит и анализ его субъектов должен проводиться через призму государства, а не его отдельного органа.

Данный аспект очень важен, так как на практике местные исполнительные органы действительно исполняют не правовые установления представительной власти, а свои собственные акты по исполнению этих правовых установлений. Внутриведомственная ответственность так же устанавливается за неисполнение своих внутриведомственных актов. В итоге правовые установления представительной власти не исполняются в силу того, что действия исполнителя (в данном случае имеем в виду человеческие ресурсы организации, представляющей местную исполнительную власть) ориентированы на внутриведомственный акт.

В итоге мы приходим к выводу, что некачественное исполнение действующих норм права местной исполнительной властью обусловлено восприятием ее как единственного субъекта управления на местной территории. Это влечет:

- нивелирование значения местной представительной власти;
- отсутствие взаимодействия с местной судебной властью;
- усложнение и/или искажение исполняемых законов и подзаконных актов.

Экономическая сущность понятия местное государственное управление раскрывается именно в термине «управление». Существуют различные подходы к определению понятия управления, мы выделили три наиболее распространенных подхода: процессный, структурный и функциональный.

Представители процессного подхода [10, 11, 12] определяют управление как совокупность управленческих действий, которые обеспечивают достижение поставленных целей путем преобразования ресурсов. Если исключить «управленческих» как дублирующее определяемое слово, то в целом данное определение подходит и к понятию «производство», а, значит, не выделяет особенностей управления.

В рамках структурного подхода [13, 14, 15] управление представлено совокупностью структур и людей, обеспечивающих использование и коор-

динацию всех ресурсов социальных систем для достижения их целей. Неопределенность такого определения дает возможность отнести к управленческим все структуры любых организаций, но выделение социального аспекта имеет значение.

Представители функционального подхода [16, 17, 18] понимают управление как целенаправленное воздействие на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты. Но экономические объекты, с нашей точки зрения, являются лишь средством для достижения цели, важной для общества (общности, потребителя), поэтому выделять их отдельно нет необходимости.

Американский экономист П.Ф. Друккер утверждает, что управление – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективно функционирующую группу [19]. По нашему мнению, именно это определение наиболее полно отражает экономическую сущность (деятельность по организации, направленную на эффект) и социальную направленность (население) управления.

Теория современного менеджмента устанавливает необходимость эффективного управления. Изучение позиций зарубежных ученых-экономистов [20, 21, 22] показало, что местная государственная власть действует эффективно, если она опирается на стратегическое, тактическое и оперативное управление.

Стратегическое управление предполагает долгосрочную ориентацию развития общества по отдельным направлениям, сферам, объектам и территориям определяет цели развития общества и задает основной вектор деятельности каждому звену управления. Основой стратегического управления являются стратегические планы, концепции и программы, ориентированные на качественное: изменение социума, сравнимые с лучшими мировыми достижениями.

Тактическое управление – конкретные действия по реализации намеченных целей. Это краткосрочное управление, при котором на базе имеющейся информации происходит постоянное сравнение показателей стратегического плана с достигнутыми результатами за определенный период. В рамках оперативных решений осуществляется корректировка показателей стратегического плана, пересматриваются промежуточные цели и задачи.

Оперативное управление призвано решать текущие или возникающие в результате нежелательных отклонений задачи. При этом используется ситуационный подход анализа объективной реальности, при котором выбирается более приемлемый вариант дальнейшего развития ситуации.

Лишение местной государственной власти возможности стратегического управления своей территорией в силу высокой централизации власти и неспособность оперативного управления нивелирует значимость местного государственного управления.

И стратегическое и тактическое и оперативное управление обязательно должно иметь антикризисный характер. Антикризисный характер управления подразумевает использование механизма предвидения и мониторинга кризиса развития местной территории, анализа его природы, вероятности, признаков, применения методов снижения отрицательных последствий кризиса и использования его результатов для будущего более устойчивого развития [23].

Антикризисное стратегическое управление определяется знанием циклического характера развития социально-экономических систем, что позволяет предвидеть кризисные ситуации, готовиться к ним.

Абуева Н. утверждает, что антикризисным должно быть государственное управление в странах переходного типа [24].

Но история экономического развития многих стран и особенности развития воспроизводственных процессов в социально-экономических системах свидетельствуют, что кризисы и цикличность являются неотъемлемыми характеристиками любого процесса развития [25].

Поэтому мы считаем, что антикризисный характер государственного управления – это как раз признак эффективности государственного управления в странах любого типа, в первую очередь развитых.

Тактическое антикризисное управление позволяет собственно определить наличие / отсутствия и степень кризиса в развитии территории в текущем периоде.

Оперативное антикризисное управление направлено на поиск и выбор оптимальных путей выхода из кризисной ситуации и адаптации к ней.

Антикризисным местное государственное управление должно быть еще и потому, что кризисы социально-экономического развития местных территорий дают «обратный эффект» не местного масштаба – угрозу кризиса государственного управления. Многие ученые [26, 27, 28] по результатам анализа исторического опыта подтверждают, что кризис государственного управления начинается с восстания населения локальной территории с наиболее ярко выраженными социально-экономическими проблемами.

Итак, местное государственное управление в силу присутствия термина «управление» должно быть эффективным. Иначе само управление будет лишено смысла (цели) и останется в лучшем случае формальным (кажущимся), в худшем – создающим препятствия в жизнедеятельности людей данной местности. Эффективность управления определяется по конечному результату, в данном случае – уровню жизни населения местной территории, что следует отобразить в искомом определении.

Таким образом, местное государственное управление представляет собой деятельность системы органов местной государственной власти по организации эффективного функционирования всех сфер жизнедеятельности населения локальной территории.

Следовательно, местное государственное управление интегрирует интересы местного общества (в том числе бизнеса) и государства в целом. По-

этому выражение «местные государственные органы представляют государственные интересы» [29] является не точным. Местные государственные органы выступают перед местным обществом представителем государственной власти, но и перед центральной государственной властью – представителем интересов местного общества. Если последний вариант обратной связи отсутствует – снижается эффективность государственного управления на центральном уровне в связи с оторванностью от местных интересов.

Значимость местного государственного управления определяется тем, что по совокупности состояния дел на местах определяется фактический уровень жизни населения страны. Местное государственное управление осуществляет регулирующее, практическое и организующее воздействие государства на общественную и частную жизнедеятельность людей с целью ее упорядочения и спланированного преобразования. Таким образом, местное государственное управление, являясь нижним звеном государственного управления по иерархической структуре власти, на деле является наиважнейшим в силу непосредственной близости к делам и проблемам населения.

Список литературы:

1. Гладышев А.Г. Муниципальная наука: теория, методология, практика. Энциклопедия управленческих знаний / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушев. – М.: Муниципальный мир, 2003. – С. 56.
2. Дауранов И.Н. Организация государственного управления. – Алматы: НВШГУ, 1997. – С. 87.
3. Ashenfelter O.C. The Collected Essays. – Princeton, 1997. – P. 147.
4. Epstein D., O'Halloran S. Delegating powers: a transaction cost politics approach to policy making under separate powers. – Cambridge: Cambridge univ. press, 1999. – 319 p.
5. Clower R.W. Management of local affairs // Journal of Economic Perspectives. – 2009. – № 7. – P. 59.
6. Королев С.В. Теория муниципального управления. – М.: ВИНТИ, 1999. – С. 41.
7. Гапоненко А.Г. Управление местным социально-экономическим развитием территорий // Практика муниципального управления. – 2011. – № 4. – С. 29.
8. Пикулькин А.В. Система государственного управления. – М.: Экономика, 2007. – С. 214.
9. Козыбаева С.К. Функции управления местных исполнительных органов власти // Казахский экономический вестник. – 2010. – № 4. – С. 18.
10. Васильев С.К. Управление как экономическая категория // Вестник Московского Государственного университета. Серия Экономика. – 2011. – № 6. – С. 29.

11. Стивенсон В.Дж. Управление производством / Пер. с англ.; под ред. Ю.В. Шленова, Ю.М. Солдака. – М.: «БИНОМ: Лаборатория базовых знаний», 2002. – С. 39.
12. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 399.
13. Гамарник Г.Н. и др. Управление экономикой Казахстана: методология, подходы, пути реализации. – Алматы: Экономика, 2002. – С. 45.
14. Введение в теорию управления организационными системами / В.Н. Бурков, Н.А. Коргин, Д.А. Новиков. – М.: Либроком, 2009. – С. 28.
15. Большой экономический словарь / Под ред. А. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 2010. – С. 1292.
16. Кокинз Г. Управление результативностью / Пер. с англ. П. Тимофеева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 31.
17. Атаманчук Г.В. Управление: сущность, ценность, эффективность. – М.: Акад. Проект: Культура, 2006. – С. 41.
18. Николаева И.П. Экономический словарь. – М., 2011. – С. 149.
19. Drucker P.F. Managing in a Time of Great Change. – Washington, 1995. – P. 69.
20. Isard W. The theory of the efficiency of local government // The Economist. – November 19, 1992. – P. 44.
21. Bowles S. Management of the affairs of the local community // Harvard Business Review. – 2008. – № 9. – P. 19.
22. Downs A. The Selected Essays. – Washington: Brookings Institution, 1998. – P. 56.
23. Ушанов П.В. Антикризисное управление как новая парадигма управления // Эффективное антикризисное управление. – 2010. – № 5. – С. 29.
24. Абуева Н. О некоторых аспектах внедрения менеджериальной модели государственного управления в Республике Казахстан // Казахская цивилизация. – 2007. – № 1. – С. 6.
25. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. – М.: Экономика, 2002. – С. 115.
26. Deming W.E. The New Economics for Industry, Government, Education. – 2nd. – MIT Press, 2000. – P. 87.
27. Баймахамбетова Г.И. Национальная модель антикризисного управления: Ключевые проблемы и пути их решения: дисс. ... канд. экон. наук. – Алматы, 2009. – С. 59.
28. Харитонова Н.И. Затягивание процесса децентрализации может привести Казахстан к непредсказуемым последствиям // Евразия. – 2011. – № 1. – С. 18-19.
29. Бобров В. Реформирование системы местного государственного управления и самоуправления от центра – территориям // Мирас. – 2009. – № 4. – С. 52.

АНАЛИЗ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОМУ ТИПУ РАЗВИТИЯ

© Гареева И.И.

Университет управления «ТИСБИ», г. Казань

В статье проведен анализ состояния научного потенциала Республики Татарстан за период с 2002-2011 гг. Анализ базируется на количественных показателях, характеризующих кадровую, инфраструктурную и результирующие составляющие научного потенциала региона.

Ни для кого не секрет, что в современном мире мощь научного потенциала конкретной страны и ее территорий во многом определяет возможности перевода экономики на инновационный тип развития. Поэтому поиск путей решения проблем по формированию, укреплению и эффективному использованию научного потенциала региона должно находиться в числе приоритетных направлений при разработке и реализации региональной политики. Мы считаем, что в современных экономических условиях уместна трактовка научного потенциала региона, как совокупности параметров, характеризующих возможности, способности и ресурсы региональной инновационной системы генерировать новые знания в целях экономического и социального развития региона.

В рамках данной публикации нами будут представлены результаты проведенного анализа состояния научного потенциала Республики Татарстан за последние годы. Его целью является комплексная, объективная характеристика текущего состояния научного потенциала региона, определение его сильных и слабых сторон для формирования приоритетов его дальнейшего развития и обоснования прогнозов его укрепления.

Объектом анализа выступает научный потенциал региона как система в единстве с его кадровым, инфраструктурным и результирующим составляющими.

Анализ проводился за период 2002-2011 годы. По результатам анализа выяснилось, что за исследуемый период в кадровой составляющей научного потенциала наблюдается снижение абсолютного показателя – численности персонала, занятого исследованиями и разработками на 13,3 % и относительного показателя, характеризующего численность лиц, занимающихся исследованиями и разработками с 40 человек до 35 человек на 10000 человек населения республики. При этом минимальные значения показателя были зафиксированы в 2009 г., в котором наблюдались кризисные явления в экономике. Однако при общей тенденции сокращения численности персонала, занятого исследованиями и разработками, число исследователей в целом не изменилось: начиная с 2002 г. оно сокращалось, а с 2009 года постепенно рос-

ло, достигнув к 2011 г. 6636 чел., что превышает уровень 2002 года всего на 14 человек. Анализ показателя позволяет утверждать об общей тенденции сокращения доли вспомогательного персонала и техников, которые не принимают непосредственного участия в проведении научных исследований.

Процентное соотношение исследователей не менялось на протяжении исследуемого периода, и к 2011 доля исследователей в области технических наук составила 63,03 %, доля исследователей в области естественных наук – 22,77 %, доля исследователей в области сельскохозяйственных наук – 4,54 %, в области медицинских наук – 3,66 %, в области гуманитарных наук – 3,48 %, в области общественных 2,52 %.

В стратегии развития научной и инновационной деятельности в Республике Татарстан до 2015 г. разработаны целевые ориентиры инновационного развития республики. Один из них прогнозирует рост числа исследователей к 2015 году до 9632 чел., при этом доля исследователей в области технических наук должна будет возрасти и составить более 66 %, что объясняется возросшими потребностями экономики республики в технических кадрах в связи развитием машиностроительного кластера, авиакластера, энергетического кластера и сферы информационных технологий.

Данные о системе подготовки исследовательских кадров демонстрируют общий рост численности аспирантов и докторантов с 3255 человек в 2002 году до 4483 человек в 2011 году (рост на 37,7 %). При этом, судя по официальным источникам, в 2013 году запланирован рост относительного показателя числа аспирантов и докторантов до 115 человек на 100000 населения. Но уже по данным за 2011 год этот показатель превысил запланированный и составил 118 человек на 100000 населения. Вместе с тем общее число исследователей из года в год остается прежним. Мы считаем, что сложившаяся ситуация обусловлена двумя группами факторов. Первая группа – факторы субъективного характера, связанные с личными интересами аспирантов, мотивированных получение отсрочки от армии или повышение общественного статуса, но при этом не всегда заинтересованных в защите диссертации. Вторая группа – факторы объективного характера, обусловленные плохими условиями труда и низким уровнем доходов в научной сфере.

Анализ инфраструктурной составляющей целесообразно начать с организационного компонента. В Республике Татарстан основную долю организаций, осуществляющих исследования и разработки, составляют научно-исследовательские организации, доля которых на конец 2011 года составила 40 % от общего числа исследовательских организаций. Но нельзя не отметить тот факт, что за последние годы произошел существенный спад числа научно-исследовательских институтов. Современные критики нынешней власти часто отмечают, что в современной России состояние прикладной науки значительно ухудшилось, а причиной тому служит значительное сокращение числа научно-исследовательских институтов на протяжении последних десятков лет [1, 2]. Тем не менее, наряду с этой тенденцией очевиден рост числа вузов, занимаю-

щихся исследованиями и разработками с 13 единиц в 2002 году до 22 единиц в 2011 году (рост на 69 %), а также существенный рост числа подразделений и организаций на промышленных предприятиях, осуществляющих НИОКР. Все эти изменения являются результатом государственной политики по переводу экономики нашей страны и регионов на инновационный путь развития, в результате чего ответственность за получение научных результатов в большей степени «ложится» на вузовский и на предпринимательский секторы науки. Доля вузов в республике в общей массе организаций, занимающихся исследованиями и разработками, с 2002 до 2011 года возросла с 12,8 % до 20,75 %. Насколько эффективны данные изменения, судить сложно, потому что за анализируемый период помимо количественных изменений на современном этапе происходят качественные преобразования вузов.

Существенным подспорьем в развитии научного потенциала является финансовый компонент, который входит, по нашему мнению, в инфраструктурную составляющую научного потенциала региона. Анализ абсолютных показателей позволяет сделать вывод о растущем объеме расходов на науку. Однако расчет относительных показателей демонстрирует противоположную картину.

Во-первых, внутренние затраты на исследования и разработки (в % к ВРП) составили около 0,6 % за исследуемый период, причем максимальное значение равное 0,69 %, соответствовало периоду десятилетней давности. Более того, судя по официальным данным, планируется существенный рост этого показателя к 2013 г. до 1,05 % и к 2015 до 2 %. Однако отсутствие растущего тренда за исследуемый период порождает сомнения относительно достижимости этих значений в будущем.

Во-вторых, сокращается доля затрат на оплату труда в общих расходах на исследования и разработки. Так, этот показатель рос до 2009 года и на конец этого периода составлял 49,67 %, далее рост приостановился, а в 2011 году он резко сократился и составил 37 %.

В финансовом компоненте немаловажную, скорее определяющую роль, играет уровень заработной платы персонала, занятого исследованиями и разработками. Судя по данным, за весь исследуемый период максимальная относительная величина заработной платы в научной сфере наблюдалась в 2005 г., тогда она составляла 139,08 % от среднемесячного уровня заработной платы по республике. В последующие годы этот показатель был ниже этого значения и в 2011 году составил 130,65 %. Этот факт еще раз подтверждает наши выводы о реальном сокращении заработной платы персонала, занятого исследованиями на фоне общего сокращения доли затрат на оплату труда в структуре внутренних затрат на исследования и разработки.

Показатели, оценивающие состояние информационного компонента научного потенциала республики на протяжении исследуемого периода, демонстрируют рост – это в первую очередь касается затрат на информационные и коммуникационные технологии в абсолютном и относительном к ВРП выражении.

Наконец, результирующую составляющую научного потенциала Республики Татарстан охарактеризуем тремя группами показателей: результаты научной деятельности (число выданных патентов всего и число выданных патентов на изобретения), результативность и эффективность научной деятельности в регионе.

Данные о результатах научной деятельности в целом демонстрируют рост значений. К примеру, темп прироста (с 2002 по 2011 годы) такого показателя как число поданных патентных заявок составил 62,45 %.

Очень позитивная тенденция наблюдается в области изобретательской активности, чему способствует формирование инновационной инфраструктуры и рост финансирования со стороны предпринимательского сектора и самих исследовательских организаций. Результативность научной деятельности, которую мы посчитали возможным рассчитать как отношение числа выданных патентов к числу поданных заявок (в %) в целом улучшилась. Но следует отметить и двойственный момент: ее максимальное значение (99,5 %) совпадает с минимальным значением числа поданных патентных заявок за весь оцениваемый период.

Кроме того, за исследуемый период в республике возросла кадровая и организационная эффективность, однако отметим, что не за счет роста числа полученных исследователями патентов, а в результате сокращения исследовательских организаций и кадров. Вместе с тем падает эффективность финансовых средств, вложенных в науку (с 0,32 до 0,12 патента на 1 млн. вложенных рублей), что свидетельствует о неэффективном, а возможно, и нецелевом использовании вложенных средств.

Результаты анализа позволяют сделать нам следующие выводы:

1. Число исследователей в регионе за анализируемый период не изменилось, вместе с тем сократилась численность техников и вспомогательного персонала в числе персонала, занятого исследованиями и разработками. Наряду с сокращением общей численности исследовательского персонала наблюдается сокращение уровня заработной платы исследователей, доли оплаты труда в структуре внутренних расходов, а также относительной величины внутренних расходов на исследования и разработки. Эти факторы снижают привлекательность сферы науки и исследований в глазах молодых ученых.
2. Статистика свидетельствует о том, что, несмотря на растущую динамику числа аспирантов и докторантов, численность исследователей в республике существенно не увеличивается, что является сдерживающим фактором перехода к инновационной модели развития региона.
3. В связи с подписанием соглашения о создании Камского инновационного территориально-производственного кластера Республики Татарстан и развитием в республике машиностроительного, авиакластера, энергетического кластеров и сферы информационных технологий, потребность в исследователях технического профиля на сегодняшний

день не удовлетворяется. И это несмотря на то, что доля исследователей в области технических наук в общем числе исследователей на конец 2011 года оказалась самой высокой и составила 63,03 %.

4. Статистика организационной компоненты научного потенциала региона подтверждает рост числа вузов, занимающихся исследованиями и разработками, сокращение числа НИИ, а также увеличение числа конструкторских бюро на промышленных предприятиях. Сможет ли профессорско-преподавательский состав вузов обеспечить наряду с образовательным процессом высокий уровень проведения научных исследований, судить сложно, потому что эффект от данных изменений проявится с течением времени.
5. Рост финансирования научной сферы в полной мере не стимулирует изобретательную активность ученых. Возможно, одним из методов повышения отдачи от вложенных средств в науку является ужесточение контроля за использованием финансовых ресурсов со стороны инвесторов и более тщательное планирование расходов.

Список литературы:

1. Рогов С.М. Россия должна стать научной сверхдержавой // Вестник российской академии наук. – 2010. – № 7. – С. 582.
2. Харитонов П.Т. В России необходимо создать систему коммерциализации прикладной науки // Волга-бизнес. – 2011. – № 11. – С. 32.
3. Наука и инновации в Республике Татарстан в 2011 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tatstat.ru/public/Lists/publishing/view1.aspx.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishin/catalog/statisticCollections.

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ

© Гешев А.В.*

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
г. Нальчик

В статье исследуются научные подходы к управлению конкурентоспособностью, и обосновывается региональная система целевых установок управления конкурентоспособностью.

Существуют следующие научные подходы к управлению конкурентоспособностью: системный, инновационный, комплексный, глобальный, мар-

* Аспирант кафедры Менеджмента и маркетинга.

кетинговый, эксклюзивный, процессный, структурный, ситуационный, поведенческий.

Системный подход заключается в рассмотрении объектов как многокомпонентных систем, представляющих совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, вносящих свой вклад и влияющих на результат функционирования и использования объекта.

Необходимость применения системного подхода при изучении объектов, состоящих из разных взаимосвязанных частей, обусловлена тем обстоятельством, что в таких объектах проявляется принцип эмерджентности, в соответствии с которым, совокупный объект обладает качествами, не присущими каждому из составляющих его элементов, рассматриваемых в отдельности, изолированно друг от друга. Соединение этих элементов в единую систему приводит к появлению дополнительного, синергетического эффекта, порождаемого не отдельными частями системы, а их взаимосвязью и совместным действием.

Сущность инновационного подхода к управлению заключается в ориентации развития производства на активизацию инновационной деятельности, в области базовых наукоемких технологий, являющихся двигателями развития производственной системы. Факторы производства и инвестиции должны быть средствами научно-обоснованной инновационной деятельности, а не ее целью.

При применении комплексного (междисциплинарного) подхода должны учитываться технические, экологические, экономические, организационные, социальные, психологические аспекты управления и их взаимосвязи. Если упустить один из аспектов управления, проблема не будет решена полностью.

Глобальный подход реализуется через развитие новых информационных технологий, что позволило значительно упростить международную интеграцию и кооперацию. В связи с этим, решение большинства управленческих проблем должно отвечать требованиям системности, логичности, комплексности в рамках мирового сообщества. Глобальный подход в настоящее время применяется при решении вопросов международной стандартизации, метрологии и сертификации.

Маркетинговый подход предусматривает ориентацию на потребителя управляющей подсистемы при решении любых задач. При применении маркетингового подхода приоритетами выбора критериев управления будут следующие: повышение качества объекта в соответствии с нуждами потребителей; экономия ресурсов потребителей за счет повышения качества продукции, сервиса и других факторов; экономия ресурсов в процессе производства за счет реализации эффекта масштаба, НТП и совершенствования системы менеджмента.

Сущность эксклюзивного подхода к управлению конкурентоспособностью заключается в приобретении субъектом управления исключительного

права на пользование по своему усмотрению новшеством в любой области деятельности или конкурентным преимуществом. Объектом для реализации эксклюзивного подхода являются: конкурентный персонал, патент, торговая марка, новые информационные технологии. Эксклюзивная ценность может быть сформирована за счет применения современных научных подходов, методов и технологий управления различными объектами.

Процессный подход рассматривает функции управления как взаимосвязанные. В связи с этим, представляется необходимым рассмотреть наиболее значимые из них.

Планирование – функция управления по анализу ситуаций и факторов внешней среды, прогнозированию и оценке альтернативных вариантов достижения намеченных целей.

Организация процессов – функция управления, представляющая комплекс управленческих и производственных процессов по реализации планов, по установлению связей, организации взаимодействия и согласованности работы компонентов системы.

Учет и контроль – функция управления по фиксации ресурсов на разных этапах управления и обеспечение выполнения программ, реализующих управленческие решения.

Мотивация – процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения целей фирмы.

Регулирование – функция управления по изучению изменений факторов внешней среды, оказывающих влияние на эффективность менеджмента.

Структурный подход по отношению к проблеме управления конкурентоспособностью заключается в определении значимости приоритетов среди факторов конкурентоспособности с целью установления рациональности соотношения и повышения обоснованности распределения ресурсов. Прежде чем применить структурный подход, необходимо произвести структуризацию проблемы, выявить элементы, которые данную структуру образуют.

Ситуационный подход концентрируется на том, что применение различных методов управления определяется конкретной ситуацией. Поскольку количество факторов, оказывающих влияние на организацию, велико, то не существует единого способа наилучшим образом управлять объектом. Самым эффективным в конкретной ситуации является метод, который, более всего, соответствует данной ситуации.

Поведенческий подход базируется на оказании помощи работнику в осознании своих собственных возможностей, способностей на основе применения концепций поведенческих наук. Целью такого подхода является повышение эффективности организации за счет повышения эффективности человеческих ресурсов [2].

Конкурентоспособность региональной и пространственной экономики – не новая проблема. Можно отметить классические теории производствен-

ной и торговой специализации регионов, основанные на сравнениях абсолютных и относительных преимуществ, широко распространенном выявлении конкурентных преимуществ регионов как необходимой предпосылки их развития в конкурентной среде. Представляется целесообразным выделение глобальных, локальных, стратегических и геополитических целей управления конкурентоспособностью региона (рис. 1).

Рыночная трансформация и переход национальной экономики на устойчиво-воспроизводственный режим развития и признание региональной экономики в качестве одного из системообразующих факторов, обеспечивающих достижение этого состояния, обуславливает необходимость соответствующей системы управления развитием данной системы.

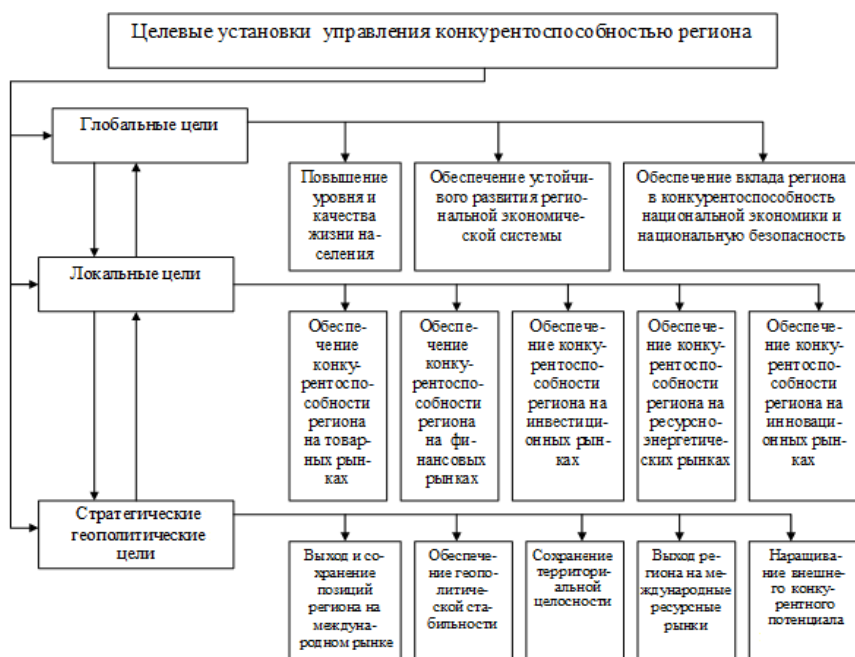


Рис. 1. Региональная система целевых установок управления конкурентоспособностью [3]

Элементы маркетингового подхода уже существуют в практике региональной политики, и представляется возможным их использование в управлении конкурентоспособностью на региональном уровне (рис. 2).

Механизм управления конкурентоспособностью региона включает в себя: анализ составных элементов конкурентного потенциала, формирование стратегических целей и задач развития региона, формирование конкурент-

ной стратегии, при этом основная целевая установка системного управления регионом – обеспечение конкурентоспособности.

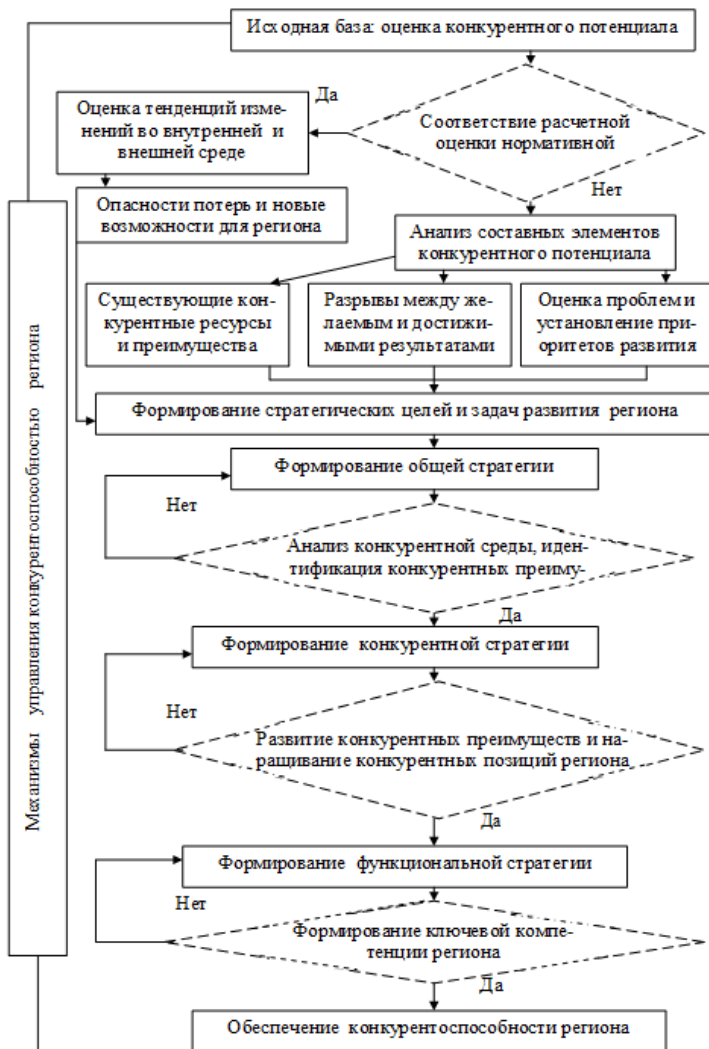


Рис. 2. Алгоритм управления конкурентоспособностью региона [1]

Список литературы:

1. Дьяченко А.В. Эволюционная трансформация экономики в конкурентоспособную форму. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999. – 368 с.

2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

3. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л.С. Шеховцева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 12.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ (КБР)

© Гузиева Л.М.* , Баллиева Х.Ю.♦

Кабардино-Балкарский государственный университет, г. Нальчик

Рассмотрены перспективные направления промышленного комплекса КБР как с позиции государства, так и с позиции частных инвесторов. Определены наиболее привлекательные для инвесторов отрасли экономики.

Как известно, разные субъекты инвестирования оценивают перспективность тех или иных объектов инвестирования по-разному. Интересы государства могут коренным образом разниться с интересами частных инвесторов.

Для региональных органов управления перспективность связана с исполнением общегосударственных (социальных, оборонных и др.) задач, с возможностью создать дополнительное количество рабочих мест и увеличить отчисления в бюджет.

Для финансово-кредитных структур перспективность инвестирования связана с возможностью скорейшего получения максимально возможной прибыли на вложенный капитал.

Рассмотрим перспективность инвестирования с позиции как государства, так и частных инвесторов. Был оценен инвестиционный потенциал отраслей Кабардино-Балкарской Республики. Основные индикаторы, по которым оценивался инвестиционный потенциал отраслей приведен ниже:

- наличие в отрасли полюса роста;
- изменение стратегии предприятия в сторону:
 - интеграции;
 - диверсификации;
 - специализации;
 - партнерства;
- кризис в отрасли;

* Ассистент кафедры Экономики и финансов.

♦ Доцент кафедры Экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент.

- резкий скачок уровня конкуренции;
- появление нового способа передачи, хранения, переработки информации;
- изменение структуры себестоимости;
- падение прибыли или прямые убытки;
- смена лидера и управляющей команды;
- систематическое снижение прибыли;
- появление новых технологий;
- уменьшение спроса на продукцию;
- устаревание продукции;
- защита от враждебных поглощений предприятия;
- снижение рисков путем осуществления операции на нескольких товарных рынках.

В результате расчетов получены списки наиболее привлекательных для инвесторов отраслей экономики в 2011 году по группам показателей: производственный потенциал, финансовые результаты, инвестиционная активность, трудовой потенциал (табл. 1-2).

В число первых десяти отраслей вошли следующие:

1. связь;
2. транспорт;
3. электроэнергетика;
4. пищевая промышленность;
5. строительство;
6. сельское хозяйство;
7. наука и научное обслуживание;
8. торговля и общественное питание строительство.

В частных рейтингах связь в 2011 году занимает ведущие позиции в трех рейтинговых списках:

- По *финансовым результатам деятельности*. В отрасли высокие показатели рентабельности, прибыли, низкая доля просроченной дебиторской задолженности.
- По *инвестиционной активности*. Отмечается высокий темп прироста инвестиций в основной капитал, значительная доля отрасли в данном показателе региона.
- По *трудовому потенциалу*. Отрасль характеризуется высокой заработной платой, притоком новых кадров, отсутствием задолженности перед работающими по зарплате.

Таким образом, связь является наиболее привлекательной отраслью для частных инвесторов. Также важно и развитие машиностроения, в частности, приборостроения. На наш взгляд, данные отрасли имеют высокий экспортный потенциал и востребованность на отечественном рынке.

Таблица 1

Сводные ранги по группам показателей [1]

Отрасль	Численность занятых, тыс. чел.	Стоимость основных фондов, млн. руб.	Сводный ранг
<i>Отрасли, производящие товары</i>			
Электроэнергетика	17,7	23002,4	3
Топливная промышленность	5,7	9277,6	9
Химическая и нефтехимическая промышленность	16,3	4671,8	11
Машиностроение и металлообработка	52	11165,4	14
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	4,9	149,2	20
Промышленность строительных материалов	7,2	736,8	17
Легкая промышленность	3,9	187,7	21
Пищевая промышленность	21,5	4888,8	4
Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность	3,2	679,5	13
Медицинская промышленность	0,4	28,7	12
Полиграфическая промышленность	1,6	154,8	19
Сельское хозяйство	77,4	23959,8	6
Лесное хозяйство	2,3	2	16
Строительство	43,6	2520,9	5
<i>Отрасли, оказывающие услуги</i>			
Транспорт	48,3	16999,7	2
Связь	12,3	5251,3	1
Торговля и общественное питание	50,2	6314,5	8
Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	5,7	899,8	10
Жилищное хозяйство	13	11412,9	15
Коммунальное хозяйство	16,7	14433,9	18
Наука и научное обслуживание	10,6	925,6	7

С точки зрения интересов государства: выполнение общегосударственных задач, увеличение занятости и формирование доходной части бюджета – можно выделить следующие группы предприятий:

- Предприятия, способные реализовать вышеизложенные цели (выполнение общегосударственных задач, увеличение занятости и формирование доходной части бюджета) в краткосрочном периоде. К ним относятся предприятия с коротким циклом оборота капитала и имеющие конкурентные преимущества в виде более низких, чем в соседних регионах цен при сравнимом качестве. К этим отраслям можно отнести пищевую промышленность. Первое место в частном рейтинге по производственному потенциалу заняли организации пищевой промышленности. Организации отрасли характеризуются высокими позициями в рейтинге по доле отгруженной продукции, стоимости основных фондов, добавленной стоимости в региональных показателях. Кроме того, в отрасли высокие выработка на 1 работающего, коэффициент обновления основных фондов, низкая степень их износа.

Таблица 2

Сводные ранги по каждой группе показателей [2]

<i>Производственный потенциал</i>		<i>Финансовые результаты деятельности</i>	
1	Пищевая промышленность	1	Наука и научное обслуживание
2	Транспорт	2	Связь
3	Сельское хозяйство	3	Транспорт
4	Электроэнергетика	3	Строительство
5	Торговля и общественное питание	5	Медицинская промышленность
5	Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	6	Торговля и общественное питание
7	Топливная промышленность	7	Сельское хозяйство
8	Химическая и нефтехимическая промышленность	8	Пищевая промышленность
9	Строительство	9	Лесное хозяйство
9	Промышленность строительных материалов	10	Полиграфическая промышленность
<i>Инвестиционная активность</i>		<i>Трудовой потенциал</i>	
1	Связь	1	Торговля и общественное питание
2	Электроэнергетика	2	Связь
3	Сельское хозяйство	3	Строительство
4	Наука и научное обслуживание	4	Медицинская промышленность
5	Пищевая промышленность	5	Электроэнергетика
6	Транспорт	6	Топливная промышленность
7	Топливная промышленность	6	Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения
8	Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность	8	Наука и научное обслуживание
9	Химическая и нефтехимическая промышленность	9	Жилищное хозяйство
10	Строительство	10	Транспорт

- Предприятия, способные реализовать указанные цели в среднесрочном (2-3 года) периоде. К ним можно отнести предприятия с коротким циклом оборота капитала, имеющие возможность попасть на перспективные рынки, потенциал повышения эффективности при условии их реструктуризации и обновления производственного аппарата. Для Кабардино-Балкарской Республики к ним можно отнести топливную, легкую, химическую и нефтехимическую промышленность. В топливной промышленности, на продукцию которой приходится наибольшая доля вывоза, требуется замена значительной части оборудования вследствие его большого износа. В данной отрасли самый большой износ основных фондов из всех отраслей промышленности – 63,6 %. Коэффициент обновления невысок, в 2012 году он составил 6,8 %, при коэффициенте выбытия – 4,1 %.
- Предприятия, способные реализовать указанные цели в долгосрочном (4-7 лет) периоде, т.е. предприятия с длительным циклом оборота капитала, высоким научно-техническим потенциалом. В будущем эти предприятия могут обеспечить занятость и увеличение

доходов бюджета. К стратегической группе отнесено машиностроение. Нельзя сказать, что приоритетность тех или иных отраслей говорит о необходимости поддерживать эти отрасли в полном объеме. Естественно, что в каждой отрасли имеются как эффективные, так и убыточные предприятия, которые при определенных условиях есть смысл даже ликвидировать.

Список литературы:

1. Кабардино-Балкарская Республика в цифрах: стат. сб. // Федер. служба гос. статистики. Территор. орган Федер. службы гос. статистики по КБР. – Нальчик, 2012. – 63 с.
2. Кабардино-Балкарский статистический ежегодник: стат. сб. В 2 ч. Ч. 1 // Федер. служба гос. статистики. Территор. орган Федер. службы гос. статистики по КБР. – Нальчик, 2012. – 240 с.

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

© Дмитриев А.В.*

Институт социально-экономических исследований мировой экономики,
г. Москва

В докладе исследуются вопросы применения основных инструментов реализации социальной политики современной России. На примере опыта Москвы показан механизм разработки и реализации государственной политики в области социальной защиты населения. Предлагается применение новых инструментов разработки и реализации государственных программ, как на стадии планирования, так и на стадии внедрения.

Современная отечественная практика наглядно подтверждает, что социальные программы ныне являются главным инструментом реализации социальной политики российского государства, стратегический приоритет которой – выявление и решение социальных проблем общества.

Настоящее стало возможным в результате разрушительных общесистемных трансформаций 90-х годов прошлого столетия, благодаря которым в российских регионах произошли значительные перемены в социальном положении различных слоёв населения, связанные с резким снижением уров-

* Руководитель Центра социально-экономических исследований, магистр социологии, соискатель учёной степени кандидата экономических наук.

ня жизни большей части населения и его «поляризацией» по доходам. Появление в новых экономических условиях таких социально уязвимых слоёв населения как безработные, беженцы, вынужденные переселенцы, дети, пенсионеры, инвалиды потребовало от российского государства создания системы социальной защиты населения. Создание такой многофункциональной и автономной системы, её функционирование и развитие в последние два десятилетия стало главной целью социальной политики российского государства. Лидером среди российских регионов в использовании программно-целевого подхода для решения социальных проблем населения стала Москва.

Обращение к эволюции вопроса позволяет видеть, что Указом Президента Российской Федерации от 26 декабря 1991 года № 328 «О дополнительных мерах по социальной поддержке населения в 1992 году» органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации в условиях либерализации цен было предоставлено право самостоятельно определять нормы социальной поддержки населения.

На примере Москвы можно увидеть, что с 1992 года Правительством Москвы ежегодно принимается и реализуется Комплексная программа мер социальной защиты москвичей, *целевыми ориентирами* которой являются:

1. предоставление в полном объёме установленных законодательством Российской Федерации и города Москвы мер социальной защиты населения;
2. снижение уровня бедности и повышение уровня и качества жизни семей с детьми и нетрудоспособных граждан;
3. обеспечение адресной социальной поддержки нуждающихся категорий граждан и семей с детьми на городском, окружном и районном уровнях;
4. повышение эффективности форм и методов социальной поддержки населения, внедрение новых социальных технологий, совершенствование региональной законодательной базы.

Правительство Москвы в региональной социальной политике исходит, главным образом, из интересов потребностей уязвимых групп населения, ставит задачу максимально эффективного удовлетворения социальных ожиданий и решения существующих социальных проблем, направляя на решение этих задач более 50 % бюджетных средств. Если обратиться к истории вопроса, то в период с 2002 по 2006 гг. обнаруживается резкое увеличение объёмов финансирования на эти цели по всем источникам [1-4]. Так, например, если в 2002 году общий объем затрат финансирования Комплексной программы составлял 84,19 млрд. руб., то в 2006 г. он увеличился более чем в два раза и составил 185,8 млрд. руб. В 2012-2016 гг. планируется потратить на эти цели более двух триллионов рублей. Таким образом, напрашивается определённый вывод: расходы бюджета становятся все больше и больше, социальные проблемы при этом сохраняются, нуждающихся в социальной по-

мощи граждан становится все больше и больше. Закономерно возникает вопрос об эффективности запущенного программного механизма разработки и реализации целей социальной политики города Москвы, как и других российских регионов. Стратегический фокус в управлении социально-экономической системой России через реализацию в регионах государственных программ по-прежнему продолжает указывать на социальную поддержку населения как стратегически приоритетную цель функционирования и развития российского общества.

Департамент социальной защиты населения города Москвы, являясь отраслевым органом исполнительной власти города Москвы, подведомственным Правительству Москвы, обеспечивает реализацию государственной политики в области социальной защиты семей с несовершеннолетними детьми, престарелых граждан, инвалидов, а также иных нетрудоспособных и социально проблемных групп населения, нуждающихся в социальной поддержке. В своей деятельности он руководствуется Конституцией Российской Федерации, федеральными законами и иными федеральными нормативно-правовыми актами, Уставом города Москвы, осуществляет свою деятельность во взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, Московской городской Думой, органами исполнительной власти города Москвы, отделением Пенсионного фонда РФ по городу Москве, государственными внебюджетными фондами, органами местного самоуправления, организациями и общественными объединениями. В процессе разработки государственной программы органы государственной власти города Москвы должны взаимодействовать с органами местного самоуправления, бизнесом и населением. На практике такой организационный механизм взаимодействия отсутствует. Далее, с точки зрения выявления субъектов целеполагания социального развития города и оценки эффективности их деятельности весьма интересным является определённый Порядком разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ города Москвы выбор разработчиков Программы. Определено следующим образом: полномочия органов исполнительной власти города Москвы при разработке и реализации государственной программы осуществляется в качестве ответственного исполнителя государственной программы, определённым Правительством Москвы, совместно с заинтересованными органами исполнительной власти города Москвы – соисполнителями государственной программы [5], т.е. практически даже орган исполнительной власти может быть отстранён от разработки государственной программы. Сегодня весьма распространённой практикой является разработка программ консалтинговыми фирмами, слабо владеющими информацией о территориальной специфике и потребностях бизнеса, населения и местной власти в реализации собственных проектов развития.

Серьёзным недостатком является то, что мероприятия программы должны обеспечивать решение системных проблем. Первым этапом разработки

проекта программы должен быть отбор системных проблем для решения их программно-целевым методом. В настоящее время речь идёт только о приоритетных проблемах, причём некоторые из них, по сути, являются «сиюминутными». Практика показывает, что программы направлены на решение как приоритетных, так и не входящих в их состав и являющихся «необходимыми» для достижения целей социально-экономического развития мегаполиса.

Сегодня на практике существуют реальные трудности в процессе разработки и реализации государственных программ, связанные с необходимостью организации мониторинга для отбора и кластеризации системных проблем. Прежде всего, необходима дифференциация инициаторов разработки программы, что предполагает субъектное определение инициатора постановки проблем для программной разработки и инициатора разработки программы. Инициатор постановки проблем в отличие от инициатора разработки программы – это субъект программирования, выходящий с предложением и обоснованием включения выявленных системных проблем в различных сферах жизнедеятельности города Москвы в Реестр проблем для программной разработки на основе установленных критериев отбора проблем. Инициатор же разработки программы – это субъект программирования, выходящий с предложением и обоснованием разработки программы на основе Реестра проблем для программной разработки. В данном контексте Реестром проблем для программной разработки именуется перечень важнейших системных проблем в различных сферах жизнедеятельности города Москвы, содержащий основные сведения о выявленных проблемах, решение которых требует применения программно-целевых методов, и о состоянии их решения. Инициаторами постановки проблем для программной разработки могут быть: органы исполнительной власти; Московская городская Дума, её комиссии, депутатские фракции и группы депутатов; Контрольно-счётная палата Москвы; государственные учреждения города Москвы, не являющиеся органами исполнительной власти; федеральные органы исполнительной власти и их территориальные подразделения в Москве; органы местного самоуправления на территории города Москвы; общественные объединения (организации); предприятия, организации; физические лица, прежде всего учёные, высококвалифицированные специалисты. Инициаторами же разработки программы выступают профильные и отраслевые органы исполнительной власти города Москвы. Ведение реестра проблем для программной разработки необходимо с целью их мониторинга и решения через разработку и реализацию программ, а также создания условий для минимизации дублирования задач и раздробленности предлагаемых к реализации программных мероприятий.

В городе Москве закреплён порядок, при котором решение о разработке прежде – городской целевой программы, а ныне – государственной, принимается Мэром Москвы или Правительством Москвы в форме соответствующего распоряжения. До этого этапа предложения о разработке программы

рассматривает профильный отраслевой орган исполнительной власти, он же осуществляет и разработку концепции программы, которая должна быть согласована с Департаментом экономической политики и развития, другими заинтересованными органами исполнительной власти города. Таким образом, существующая нормативная база закрепляет порядок, при котором именно профильный отраслевой орган инициирует разработку программы (на основе поступивших предложений) и он же организует их разработку. Таким образом, работающий программно-целевой механизм обеспечивает исключительно управление функционированием городской социально-экономической системы, решение текущих проблем. Он совершенно не ориентирован на управление социально-экономическим развитием города, его округов и районов, поскольку основные субъекты управления развитием территории – население, бизнес, местная власть – вообще не включены в процесс целеполагания как субъекты собственности, желающие определить своё собственное будущее и потрудиться на собственное благо через реализацию собственных проектов.

Данная проблема не является локальной для столичного региона, ей присущи глобальные характеристики. На региональном уровне при разработке и реализации целевых программ власть опирается на расчёты местных администраций, не учитывающих интересы граждан, или низкопробные таблоиды консалтинговых компаний, выполненные по конкурсу, дистанционно и без досконального вовлечения в региональную проблематику.

Список литературы:

1. Постановление Правительства Москвы от 21.01.2003 г. № 23-ПП «Об итогах реализации мероприятий по социальной защите москвичей в 2002 году и о Комплексной программе мер социальной защиты жителей Москвы на 2003 год».
2. Постановление Правительства Москвы от 13.01.2004 г. № 5-ПП «Об итогах реализации мероприятий по социальной защите москвичей в 2003 году и о Комплексной программе мер социальной защиты жителей Москвы на 2004 год».
3. Постановление Правительства Москвы от 25.01.2005 г. № 34-ПП «Об итогах реализации мероприятий по социальной защите москвичей в 2004 году и о Комплексной программе мер социальной защиты жителей Москвы на 2005 год».
4. Постановление Правительства Москвы от 14.02.2006 г. № 95-ПП «Об итогах реализации мероприятий по социальной защите москвичей в 2005 году и о Комплексной программе мер социальной защиты жителей Москвы на 2006 год».
5. Постановление Правительства Москвы № 56-ПП от 04.03.2011 г. «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ города Москвы».

СОСТОЯНИЕ РЫНКА МАЛОЙ АВИАЦИИ МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ

© Лучак Е.Д.*

Северо-Восточный государственный университет, г. Магадан

В статье рассматривается положение малой авиации в Магаданской области. Проанализировано положение перевозчиков на региональном рынке на примере ЗАО Авиакомпания «ИрАэро», выявлены внешние факторы, влияющие на деятельность авиакомпании.

Несмотря на то, что Северо-Восток является материковой частью страны, он, подобно многим другим районам Севера, в экономическом и транспортном отношении занимает «островное» положение, так как отсутствуют сухопутные дороги, связывающие его с «материком», а судоходство по омывающим его морям возможно в течение ограниченного времени. Все это обусловило развитие в данном регионе малой авиации в советский период, однако события, происходившие в стране в 90-х, практически полностью уничтожили сложившуюся сеть авиаперевозок.

Перестройка и переход к рыночным отношениям в 90-е годы привел к серьезным изменениям местных воздушных перевозок. Из-за нехватки средств на содержание и развитие инфраструктуры, объем совершаемых перевозок резко сократился [1]. В этот период произошли следующие изменения:

- Ликвидировано магаданское авиатранспортное предприятие (от которого остался единственный нелетающий транспортный самолет-памятник АН-12, который был установлен в 80-е на въезде в аэропорт «Магадан»).
- Ликвидировано предприятие «Магаданские авиалинии» («МАВИ-АЛ») вследствие полного банкротства в 2007 году. Долги авиакомпании погашаются до сих пор.
- Ликвидирована магаданская малая авиация для внутренних перевозок.

После длительного перерыва местными органами власти начали предприниматься попытки возродить малую авиацию на территории Магаданской области. С 2005 года возобновлены регулярные авиарейсы в труднодоступные населенные пункты и районные центры Магаданской области. Для преодоления негативного влияния снижения объемов авиаперевозок в регионе и организации транспортной доступности населения ежегодно из областного бюджета выделяются средства на компенсацию выпадающих доходов авиакомпаниям-перевозчикам [1]. Благодаря этому, уже в 2011 году полеты на местных авиалиниях совершали:

* Студент 4 курса. Научный руководитель Сыромолотова Н.В., старший преподаватель кафедры «Финансов».

- филиал «Магаданский» ОАО НПК «ПАНХ» – головной офис в г. Краснодар;
- ООО «Сибирская Легкая Авиация» – головной офис в г. Иркутск;
- Северо-Восточный филиал ЗАО АК «ИрАэро» – головной офис в г. Иркутск;
- ОАО АК «Якутия» – головной офис в г. Якутск;
- ООО «Икар».

Из них непосредственно к внутренним перевозчикам относится только ООО «Икар», осуществляющее вертолетные перевозки.

Проведенный нами анализ рынка малой авиации в Магаданской области позволил выявить ряд характерных особенностей конкуренции на этом рынке (табл. 1).

Таблица 1

Анализ рынка малой авиации в Магаданской области

1. Масштабы конкуренции.	Конкуренция носит местный характер.
2. Темпы роста рынка и стадия, на которой находится рынок.	Рынок развивается недостаточно быстро, но в настоящее время постоянно совершенствуется, находится в стадии развития.
3. Число конкурентов и их относительные размеры.	Филиал «Магаданский» ОАО НПК «ПАНХ» (крупная), ООО «Сибирская Легкая Авиация» (мелкая), ОАО «Авиакомпания «Якутия» (крупная), ООО «Икар» (мелкая).
4. Количество покупателей и их финансовые возможности.	В 2011 году выполнено 238 рейсов (2010 год – 184), перевезено 9,3 тыс. (2010 год – 6,6 тыс.) пассажиров, в т.ч. по спецтарифу перевезено 1136 пассажиров. Ограниченные финансовые возможности покупателей.
5. Инновации и технологические изменения.	Расширение географии полетов, в т.ч. авиарейсы в Среднеканский район (Сеймчан), Ягоднинский (п. Ягодное) и Сусуманский (г. Сусуман). Оборудование взлетно-посадочными полосами в труднодоступных регионах.
6. Легкость вхождения в отрасль.	Государство регулирует барьеры входа в отрасль посредством утверждения территориальных программ государственных гарантий на оказание бесплатных услуг авиаперевозок (слабозащищенных слоев населения, льготных категорий граждан, лицензирование, вход в отрасль ограничен).
7. Экономические тенденции.	Региональные власти заинтересованы в развитии отрасли, финансирование социально значимых маршрутов наращивается («Программа льготных авиаперевозок в отдаленные и труднодоступные регионы Колымы»).

Таким образом, в настоящий момент рынок малой авиации находится в стадии развития, однако для дальнейшего его расширения нуждается в поддержке региональных властей.

Для более подробного рассмотрения ситуации на местном рынке, нами была выбрана авиакомпания «ИрАэро», как наиболее перспективная в плане развития – компания обладает гибкой стратегией управления, что позволяет ей быть наиболее приспособленной к изменениям конъюнктуры рынка.

Авиакомпания «ИрАэро» создана в мае 1999 года. Форма собственности – частная. Организационно-правовая форма – Закрытое Акционерное

Общество. Списочный состав работников авиакомпании на конец 2012 года – 318 человек. Парк самолетов:

- 5 пассажирских Ан-24;
- 3 грузопассажирских Ан-26-100;
- 7 грузовых Ан-26;
- 6 пассажирских самолета CRJ-200;
- 3 грузопассажирских Ан-28 (аренда).

Основной аэропорт базирования находится в Иркутске, дополнительные – в Омске и Магадане [1].

Авиакомпания выполняет внутренние регулярные и чартерные коммерческие воздушные перевозки пассажиров, багажа и грузов, и авиационные работы на территории Российской Федерации, такие как:

- поисково-спасательные полеты;
- аэрофотосъёмочные полёты;
- лесоавиационные работы;
- срочная доставка грузов в районы стихийных бедствий;
- выполнение срочных санитарных рейсов;
- перевозка опасных грузов;
- активное воздействие на облака с целью искусственного вызывания осадков (метеозащита);
- осуществляет дежурства по поисково-спасательному обеспечению полетов.

Для определения положения авиакомпании «ИрАэро» на внутреннем рынке предоставления услуг авиаперевозок был проведен анализ внешней среды (PEST-анализ) (табл. 2).

Таблица 2

PEST-анализ авиакомпании «ИрАэро»

Политические факторы	Экономические факторы
1. Несовершенство законодательной базы.	1. Дотационная зависимость населения.
2. Отсутствие достаточной государственной поддержки.	2. Слабая конкуренция с другими авиаперевозчиками.
3. Отсутствие закона о транспортной доступности.	3. Нерентабельность перевозок.
	4. Лизинг.
Социальные факторы	Технологические факторы
1. Нехватка квалифицированных кадров.	1. Использование самолетов с возможностью посадки на подготовленные площадки.
2. Низкая платежеспособность населения.	2. Общая изношенность авиатехники.
3. Сезонность и односторонность.	3. Дороговизна технического обслуживания.
4. Конкуренция с автотранспортом.	4. Плохая оснащённость аэропортов и взлетно-посадочных полос.
5. Безальтернативность авиасообщения с некоторыми населенными пунктами.	5. Отсутствие альтернативы АН-28.

Таким образом, в ходе анализа внешних факторов, влияющих на ЗАО АК «ИрАэро» выявлено преобладание технологической группы факторов. В

большей степени это связано с экономико-географическим положением региона, а также суровыми климатическими условиями, поэтому влияние данной группы факторов всегда будет велико. Однако выявить степень влияния каждой из групп факторов невозможно, ввиду субъективности данного вида анализа.

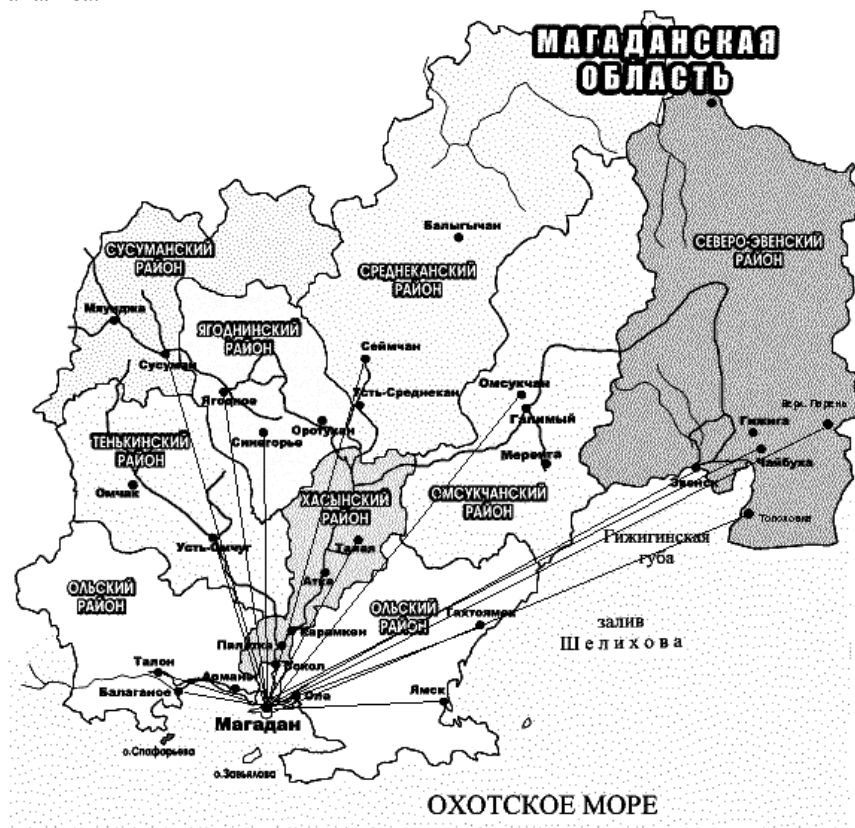


Рис. 1. Карта полетов на территории Магаданской области в 1980 г.

Тем не менее, принимая во внимание результаты PEST-анализа, предприятие может эффективно управлять внутренней средой. Так, приняв во внимание влияние политических и технологических факторов, можно выдвинуть следующее предложение по совершенствованию работы авиакомпании: если организация подготовленных площадок станет прерогативой местных властей, для авиакомпании возможно расширение географии полетов, в частности, для Северо-Восточного филиала ЗАО АК «ИрАэро» – это охват тех населенных пунктов Магаданской области, в которых в советское

время осуществлялись полеты, но в связи с трудностями, которые испытывала малая авиация в 90-е годы, были прекращены (рис. 1).

Таким образом, внедрение расширенной сети авиаперевозок позволит наладить вопрос транспортной доступности, так остро стоящий для жителей Магаданской области. С учетом существующих производственных мощностей, расширение географии полетов до указанного охвата представляется достаточно реальным при единственно важном условии – достаточный уровень поддержки со стороны региональных властей. Расчет экономических показателей расширения географии полетов является следующим этапом будущего исследования. Авиакомпании «ИрАэро», в свою очередь, необходимо проводить достаточно агрессивную политику, с учетом сложившихся тенденций по захвату рынка.

Список литературы:

1. Региональный журнал для деловых кругов Дальнего Востока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dvkapital.ru/territory/dfo_11.12.2011_224.
2. Сайт ЗАО АК «ИрАэро» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iraero.ru/company.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

© Соколов В.Б.*

Национальный исследовательский

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

В статье рассматривается стратегия управления продовольственными ресурсами региона, как составная часть национальной и экономической безопасности региона. Анализируются основные задачи обеспечения продовольственной безопасности Республики Мордовия. Отражена динамика формирования основных продовольственных ресурсов Республики Мордовия.

При рассмотрении продовольственной проблемы важную роль играет потенциал региона. Анализ таких возможностей предполагает определение цели и выбор приоритетных направлений с последующей разработкой конкретных программ по отраслевой и региональной политике.

* Аспирант кафедры Информационных систем в экономике и управлении.

Продовольственное обеспечение региона и в целом России определяется рациональным соотношением внутреннего производства и импорта продовольствия. Уровень самообеспечения регионов продуктами питания за счет внутреннего производства по отдельным видам продовольствия составляет 35-40 %.

Продовольственная стратегия требует всестороннего анализа реальной ситуации в сельскохозяйственном производстве. Географическое положение регионов определило появление соответствующих систем ведения регионального хозяйства и их специализацию. В природном отношении умеренно-континентальный климат способствует развитию растениеводства, животноводства мясомолочного направления, коневодства, пчеловодства, птицеводства, свиноводства.

Агропродовольственный комплекс Республики Мордовии является важным сектором экономики, от его состояния во многом зависит развитие экономики региона и жизненный уровень населения. В сельском хозяйстве и пищевой промышленности работает каждый пятый, занятый в сфере материального производства, удельный вес этих отраслей в валовом региональном продукте составляет около 24 % (в том числе сельское хозяйство – 17 %), на долю продовольственных товаров приходится 54 % общего объема розничного товарооборота. Основными секторами специализации агропродовольственного комплекса являются производство молочной (молока, сыров и молочных продуктов), мясной (развитие производства говядины, свинины), птицеводческой (производство яиц и мяса птицы) продукции, пищевая и перерабатывающая промышленность. Растениеводство специализируется на производстве зерновых культур, а также сахарной свеклы, картофеля, овощей и кормовых культур. В сельской местности проживает 39 % населения республики. Сельское хозяйство является потребителем продукции многих отраслей промышленности и сферы услуг, обеспечивая занятость многих тысяч трудоспособного населения республики. В обозримом будущем отрасль не имеет альтернативы, особенно если учитывать, что она применяет возобновляемые энергетические ресурсы, способна давать экологически чистую продукцию и рационально использовать сельские территории.

За последние годы в аграрной сфере республики происходят глубокие преобразования. Созданы основы многоукладности экономики, законодательно закреплено право выбора форм хозяйствования. Предприятия всех организационно-правовых форм могут самостоятельно распоряжаться произведенной продукцией, определять направление, структуру и объемы производства.

Очень важно проанализировать весь спектр производимых продовольственных ресурсов и определить, что еще можно этих условиях производить и успешно продавать с учетом сложившейся обстановки на рынке.

Продовольственный рынок Республики Мордовия ориентирован преимущественно на отечественного производителя. В формировании ресурсов основных продуктов питания доминирует собственное производство.

Посевные площади сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий республики в 2011 году составили 768,9 тыс. га, что составляет 78,1 % от размера посевных площадей 1995 года. По сравнению с 2010 годом они увеличились на 42,8 тыс. га или на 5,9 %. В 2011 году посевная площадь составляла 108,1 % от размера посевных площадей 2007 года. По сравнению с 2007 годом они увеличились на 57,8 тыс. га или на 8,1 %. Ежегодно посевная площадь зерновых культур увеличивается в среднем на 1,3 %.

Таблица 1

**Баланс ресурсов и использование основных продуктов
в Республике Мордовия, тыс. тонн**

Виды продуктов	Ресурсы				Использование				
	Запасы на начало года	Производство	Ввоз – включая импорт	Итого	Производств. потребление	Потери	Вывоз – включая экспорт	Личное потребление	Запасы на конец года
2007 год									
Мясо и мясопрод-ты	5,7	70,7	29,4	105,8	0	0	47,6	51,1	7,1
Молоко и молокопр-ты	18,3	411,9	23,5	460,8	48,1	0,1	146,9	247	18,7
Яйца и яйцепродукты, млн. штук	9,7	683,5	0,4	693,6	25,5	0,2	399,8	254,3	13,8
Картофель	138,1	343,3	0,8	482,2	140,3	20,1	28,6	145,2	148
Овощи и бахчевые	17,3	98	8,3	123,6	22,4	1,3	5	75,9	19
2008 год									
Мясо и мясопрод-ты	7,1	71,2	31,1	109,4	0	0	47,4	55,6	6,4
Молоко и молокопр-ты	18,7	431,3	11	461	53,7	0	144,9	241	21,4
Яйца и яйцепродукты, млн. штук	12,1	802,1	0,5	814,7	51,6	0	510,4	242,7	10
Картофель	146,9	322,1	0,8	469,8	140,3	14,1	31,1	140,5	143,8
Овощи и бахчевые	23,6	88,1	7,4	119,1	20,5	0,5	6,2	76,3	15,6
2009 год									
Мясо и мясопрод-ты	6,4	75,4	28,3	110,1	0,1	0	45,3	56,4	8,3
Молоко и молокопр-ты	21,4	440,4	14,5	476,3	48,5	0,1	171,6	241,6	14,5
Яйца и яйцепродукты, млн. штук	10,0	942,2	0,5	952,7	74,7	1	616,7	244,6	15,7
Картофель	143,8	360,2	0,3	504,3	193,9	11,3	27,6	138,1	133,4
Овощи и бахчевые	15,6	91,1	10,4	117,1	19,1	1,1	6,9	68,8	21,2
2010 год									
Мясо и мясопрод-ты	8,3	81,6	41,8	131,7	0,4	0	65,4	58,6	7,3
Молоко и молокопр-ты	14,5	458,1	9,8	482,4	54,7	0,4	164,5	244,7	18,1
Яйца и яйцепродукты, млн. штук	15,7	1077,5	0,9	1094,1	79,8	8,9	745,4	247,7	12,3
Картофель	133,4	91,9	106,6	331,9	202,2	3,4	0,4	85	40,9
Овощи и бахчевые	21,2	69,9	18,9	110	12,8	0,7	7,1	70,4	19
2011 год									
Мясо и мясопрод-ты	7,3	94,1	36,5	137,9	0,8	0	71,1	59,8	6,2
Молоко и молокопр-ты	18,1	475,8	15,8	509,7	50,8	0,1	197,7	244,1	17
Яйца и яйцепродукты, млн. штук	12,3	1265,9	2,6	1280,8	89,1	9,8	921,7	246,3	13,9
Картофель	40,9	296,9	74,8	412,6	196,6	3,3	0,1	85,4	127,2
Овощи и бахчевые	19	85,8	9	113,8	15,4	0,9	6,7	69,9	20,9

Рассмотрим основные источники формирования ресурсов основных видов продовольствия и каналы их использования в Республике Мордовия используя балансы продовольственных ресурсов. Баланс отражает движение продукции от момента производства до момента конечного ее использования, позволяет осуществить текущий анализ и прогнозировать развитие ситуаций на рынке продовольствия, оценивать потребности в импорте, определять фонды потребления продуктов питания. Анализ представленных балансов показал, что в республике в течение исследуемого периода наблюдалась устойчивая тенденция роста внутреннего производства мяса, яиц, молока (табл. 1).

Погодные условия 2010 года негативно повлияли на производство растениеводческой продукции – зерна, картофеля, сахарной свеклы, овощей. Так, производство картофеля снизилось с 360,2 тыс. тонн в 2009 году до 91,9 тыс. тонн в 2010 году, что составляет 25 % от уровня прошлого года, производство овощей снизилось с 91,9 до 69,9 тыс. тонн или 70 % от уровня прошлого года. Зерна собрано 312,6 тыс. тонн, что составляет 22 % к уровню 2009 года, сахарной свеклы – 197,3 тыс. тонн или 38,6 %.

Ресурсы картофеля и овощей так же обеспечиваются собственным производством – картофель 72 %, овощи и бахчевые 75,4 % от общих ресурсов.

Данные табл. 1 показывают, что ввоз картофеля в 2011 году на территорию региона увеличился по сравнению с 2007 годом на 74 тыс. тонн, это связано, прежде всего, с аномальной жарой 2010 года, уменьшением внутреннего производства за исследуемый период.

В 2010 году отмечалось превышение ввоза над вывозом в региональных ресурсах овощей вывоз почти в 2,5 раза. Так же отметим тот факт, что объемы ввоза растут, что свидетельствует об усилении конкуренции на региональном рынке овощей.

Можно с легкостью выявить явную положительную динамику в эффективности использования молочных ресурсов в регионе. Ввоз имеет противоречивую тенденцию, но абсолютное значение весьма низко и его удельный вес от экспорта не превышает в среднем 8 %. Не существенно снизилось личное потребление населения, лишь на 0,2 %. Высокие темпы прироста демонстрирует производство молока, в среднем по 6,3 %. Можно заключить, что использование ресурсов в регионе небольшими темпами, но улучшается.

Для того чтобы достигнуть и превысить среднероссийский уровень продуктивности коров, необходима прибавка в надое на корову не менее 400 кг. В наращивании продуктивности коров все большее значение имеет организация племенного дела. На начало 2012 года в общем поголовье коров в республике племенными считалось только 18 процентов. Это крайне мало, и прирост идет очень медленно.

Проблемой остаются высокие издержки производимой продукции. На центнер привеса КРС в среднем по республике расходуется 15 центнеров

кормовых единиц, что в 2,5 раза выше нормы и за пять последних лет расход кормов практически не снизился.

За этот период свиноводы снизили расход кормов на единицу продукции в 2 раза, с 8,5 до 4,4 центнера кормовых единиц. В среднем на свино-комплексах в текущем году на центнер привеса расход составил 2,6 центнера кормовых единиц при среднесуточных привесах на доращивании 560 граммов, а на откорме – 970 граммов.

Необходимо отметить, что часть производимого в республике продовольствия вывозится в другие регионы, выбывая тем самым из объема предложения. Так, в 2007 году вывоз мяса из региона составлял 67,3 % от внутреннего производства, в 2011 году – 75,5 %, молока в 2007 году – 35 %, в 2011 году – 41,5 %.

Растущие объемы вывоза продовольственной продукции животноводческого происхождения компенсируются предложением на территории республики товаров ввозимых из других регионов и импортируемых. Так, ввоз мяса и мясопродуктов в Республику Мордовия в период 2007-2011 гг. имеет тенденцию к уменьшению. Если в 2007 г. ввоз мяса составлял 41,5 % от внутреннего производства, то в 2011 г. – 38,7 %. Ввоз молока и яиц в республику имеет незначительные объемы.

Таким образом, можно сделать вывод, что предложение продовольствия в Республике Мордовия формируется в основном за счет собственных ресурсов, объемы и качество которых зависят от эффективности функционирования сельского хозяйства и пищевой промышленности региона.

Это является весьма солидным показателем, не уступающим мировому уровню. Суть состоит в том, что основная часть свинины производится на новых или модернизированных комплексах и кормят свиней сбалансированными по составу комбикормами. В то же время значительное поголовье на доращивании и откорме КРС кормят по устаревшей технологии.

Сегодня фундаментальная задача животноводческой отрасли – максимально использовать для наращивания производства мяса КРС дешевое зерно и через него получать дополнительные доходы. Только за счет высоких привесов и доведения весовых кондиций реализуемого скота до 500-550 кг есть реальная возможность увеличить производство мяса КРС в республике на 30 процентов.

Общие ресурсы зерна в республике в 2011 году уменьшились по сравнению с 2009 г. на 24,7 % и выросли на 14,6 % по сравнению с 2010 г., составив 1697 тыс. тонн.

Список литературы:

1. Продовольственный рынок Республики Мордовия – 2011: стат. сб. // Мордовиястат. – С., 2011. – 68 с.

Секция 7

ЛОГИСТИКА

ИССЛЕДОВАНИЕ СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПЕРЕВОЗИМЫХ ГРУЗОВ НА КОНЕЧНУЮ СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

© Шушарин Д.В.*

Санкт-Петербургский филиал Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», г. Санкт-Петербург

Современные методы исследований экономических процессов позволяют не только провести качественный анализ логистических издержек с целью их последующего снижения, но и выявить иные аспекты формирования конечной стоимости продукции. Проведенное исследование доказывает факт того, что физические характеристики упаковки влияют на конечную стоимость товара.

Современные организации, вне зависимости от характера их деятельности, бесконечно стремятся к снижению собственных совокупных издержек. Снижение совокупных издержек необходимы организации для того, чтобы увеличить конкурентное преимущество перед конкурентами по соотношению цена / качество или же для увеличения прибыли и направления полученных денежных средств на увеличение эффективности компании. Издержки компании зависят от различных факторов как внутреннего, так и внешнего характера. Организация может изменить параметры внутренней среды, но внешняя среда, как правило, находится вне влияния менеджмента компании. Именно поэтому управленцы компании уделяют особое внимание на снижение совокупных издержек внутри организации. Что касается характера издержек, то они зависят в первую очередь от отраслевой принадлежности компании, применяемой бизнес-модели, внедрения «ноу-хау» [1]. Степень эффективного управления издержками зависит от качества управления и способности менеджеров высшего эшелона выявить проблемную область в той или иной статье расходов компании [2].

В рамках данного исследования была предпринята попытка изучения издержек логистического характера. Основными видами издержек в рамках логистических процессов, особенно в крупных компаниях, являются затраты на оплату труда персоналу, рациональный выбор компаний-перевозчиков и экспедиторов, эффективное использование техники, грамотное построение цепей поставок [3]. Также был обнаружен и другой аспект, которому современные руководители отечественных организаций и исследователи не уделяют должного внимания – физические характеристики груза (согласно анализу электронной библиотеки «Гребенников» и специализированных ресурсов в области логистики [4, 5, 6]). Особенно это актуально для круп-

* Стажер-исследователь лаборатории Урбанистических исследований.

ных компаний, чей материальный поток огромен, следовательно и издержки на логистические операции высоки. Как известно, готовая продукция перевозится на паллетах стандартного размера (из исследования исключаются другие способы перевозки – сыпучие грузы, живые грузы и перевозимые в цистернах – так как они полностью заполняют свободный объем тары). При этом размеры упаковки могут быть не оптимизированными под размеры паллет – в результате поддон заполнен не полностью. В том случае, если компания имеет разветвленную цепочку поставок (в том числе поставляет товар из-за границы), неполная заполняемость поддона подразумевает потенциальную возможность экономии на логистических процессах – в больших масштабах экономия грузового пространства позволила бы сократить общие издержки на перевозку и транспортировку грузов.

В качестве метода исследования, посредством которого можно было бы выявить влияние физических характеристик товара, была выбрана многомерная регрессия. Многомерная регрессия в современных научных источниках рассматривается в рамках прогностики, то есть как инструмент для прогнозирования [7]. Существует также и корреляционный анализ, который в некоторых современных источниках рассматривается как подобный, а зачастую и идентичный регрессионному [8]. Но это не верно, так как корреляционный анализ показывает, как ряды данных взаимодействуют друг на друга, в то время как регрессионный анализ показывает воздействие нескольких рядов данных (независимых переменных) на зависимую переменную. В связи с этим, применительно к данному исследованию будет скорее интересен регрессионный анализ, так как главной задачей на данном этапе исследования является выявление степени влияния физических характеристик упаковки на конечную цену продукта.

Для проведения исследования необходимо выбрать компанию, в которой, предположительно, логистическая составляющая является основной. В качестве такой компании была выбрана торговая организация, осуществляющая деятельность в Санкт-Петербурге и осуществляющая отгрузки в другие регионы Российской Федерации. Компания снабжается готовой продукцией из-за рубежа, далее производит отгрузку региональным клиентам. При исследовании материального потока было выявлено, что большинство поддонов не заполнены и на 50 % от их общего пространства. Зарубежный завод-поставщик предварительно формирует паллеты по заказам региональных российских потребителей, с чем и связано нерациональное использование грузового пространства. Сравнительный анализ показал, что компания теряет в 5,7 раз больше денежных средств на транспортировку груза, нежели бы она наняла специалистов на склад, которые занимались формированием заказов непосредственно на складе компании.

В рамках исследования по методологии многомерной регрессии была выбрана одна зависимая цена (розничная цена продукции компании) и че-

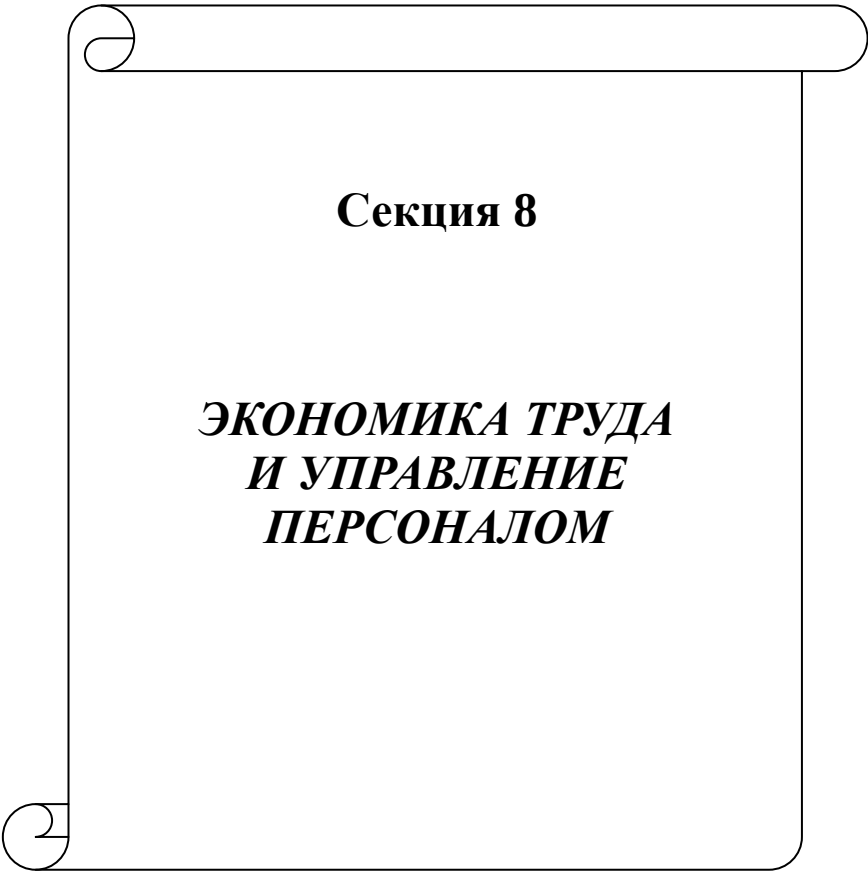
тире независимых: объем коробки, вес брутто, максимальная вместимость поддона и параметры заказа. Было произведено 50 опытов (выборка): произведены замеры по самым популярным товарам компании. На первоначальном этапе исследования было выявлено, что все регрессоры (кроме веса брутто) имеют обратную зависимость с объясняемой (зависимой) переменной; это означает, что при уменьшении размеров коробки и его объема, а также объема закупки, наблюдается средний рост цены. В то же время увеличение веса брутто негативно сказывается на розничной цене. При этом наибольшее влияние на розничную цену оказывает вес брутто. Это вполне логично, так как продукция компании относительно тяжела (средний вес упаковки с товаром составляет 5,11 кг) и увеличение суммарного веса приведет к дополнительным расходам при совершении логистических процессов. Результат вычисления коэффициента детерминации показывает то, что модель ниже среднего описывает гипотезу. Такой результат связан с тем, что цена зависит от других факторов, а вывести чистый вклад логистики в конечную цену не представляется возможным. Проведение анализа на исключение регрессора, который в меньшей степени влияет на зависимую переменную показал, что из исследования необходимо исключить размер заказа. Это верно, так как размер заказа опосредованно влияет на конечную стоимость продукции (составляется независимо от розничной цены), но при этом зависит от физических характеристик готовой продукции.

Метод многомерной регрессии подтвердил гипотезу о том, что физические характеристики упаковки и товара действительно влияют на итоговую розничную цену продукции. В связи с этим высшему менеджменту компаний рекомендуется уделять особое внимание физическим характеристикам груза, при этом особое внимание уделять всем аспектам: особенно весу брутто, объему коробки и максимальной вместимости поддона.

Список литературы:

1. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: «Финансы и статистика», 2001.
2. Парасоцкая Н.Н. Управление издержками предприятия // Бизнес и капитал. – 2011. – № 1. – С. 46-49.
3. Сергеев В.И. Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов. – М.: Инфра-М, 2005. – 976 с.
4. Рубрикатор «Менеджмент-логистика» [Электронный ресурс] // Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников». – Режим доступа: www.grebennikov.ru (дата обращения: 06.02.12).
5. Статьи о современной логистике [Электронный ресурс] // Информационный портал в сфере современной логистики. – Режим доступа: www.logisticsinfo.ru (дата обращения: 06.02.12).

6. Статьи о логистике [Электронный ресурс] // Информационный портал «Умный логист». – Режим доступа: www.umniylogist.ru (дата обращения: 06.02.12).
7. Радченко С.Г. Методология регрессионного анализа: монография. – К.: «Корнийчук», 2011.
8. Общая теория статистики: учебник / Под ред. Р.А. Шмойловой. – 3-е изд., перераб. – М.: «Финансы и Статистика», 2002. – 560 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is drawn with a thin black line.

Секция 8

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

© Андреева А.Ф.*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

В данной статье рассмотрен инновационный портрет Красноярского края; приведены примеры в системе образования в условиях реализации стратегии; приведен рейтинг конкурентоспособности стран.

Последние десятилетия ярко продемонстрировали научно-практическую значимость инновационного развития как важнейшего фактора экономического роста национальных экономик.

Развитие инновационной деятельности является одним из приоритетных направлений развития в Российской Федерации. При этом Красноярский край – это регион России, в котором имеются практически все условия для активного развития инновационной сферы.

Необходимость внедрения новаторства в регионе в настоящее время имеет острейшую актуальность, задержка в развитии инновационной деятельности может привести край к переходу к самому негативному сценарию развития с практически полной переориентацией на сырьевые секторы экономики, разрушающейся промышленностью, потерей научного и кадрового потенциала, экономической деградации региона в целом.

Без четко разработанной стратегии, программы инновационного развития Красноярского края, с углублённой проработкой и механизмом реализации стратегических документов, инновационная деятельность не возможна.

Стратегической целью Инновационного развития Красноярского конкурентоспособности региона на международном рынке, на основе развития экономики знаний, через формирование необходимых условий для модернизации производства и инноваций и обеспечение:

- повышения инвестиционной привлекательности края;
- организации новых рабочих мест на инновационных производствах и в организациях;
- повышения уровня заработной платы;
- роста бюджетных поступлений за счет увеличения добавленной стоимости продукции и услуг;

* Студент.

- повышения качества жизни населения края;
- вывода на внешние рынки высокотехнологичных и экологических инноваций [1].

Стратегия подразумевает решение следующих задач:

- формирование спроса на инновации;
- привлечение и локализация в крае передовых технологий и производителей мирового уровня;
- ускоренное (опережающее) формирование сектора «новой экономики», в том числе через стимулирование создания корпоративных научно-исследовательских подразделений и через научно-производственную кооперацию;
- интеграция инновационной системы Красноярского края в инновационную систему СФО и России;
- развитие сферы исследований и разработок, научного и кадрового потенциала;
- рост творческой активности и развитие инновационной культуры жителей края;
- улучшение инвестиционного инновационного климата в Красноярском крае;
- формирование системы информационного обеспечения инновационной деятельности.

На сегодняшний день, инновационный портрет Красноярского края выглядит таким образом:

Научно-образовательный потенциал:

- Красноярский научный центр Сибирского отделения Российской академии наук
- 44 НИИ и КБ, в том числе, по отраслям биофизики, химии, информационно-вычислительных технологий, нефтяного машиностроения и т.д.
- 48 вузов, в том числе: Сибирский федеральный университет; Сибирский государственный аэрокосмический университет; Сибирский государственный технологический университет; Красноярский государственный аграрный университет; Красноярский государственный медицинский университет; Количество предприятий занимающихся инновационной деятельностью в Красноярском крае – более 50 крупных и около 800 малых предприятий.

Инвестиции в науку и образование:

Государственные расходы на образование относительно валового регионального продукта – около 5 %.

Удельный вес затрат на НИОКР, финансируемых за счет собственных средств организаций – 33 %.

Доля расходов на исследования и разработки в ВРП КК – около 0,97 %.

Объем привлеченных инвестиций на рубль государственной поддержки – около 3 рублей:

Интеллектуальный капитал:

Число аспирантов и докторантов на 100 тыс. населения – 85.

Красноярский край занимает 2 место в Сибирском Федеральном округе по количеству поданных заявок на изобретения, полезные модели и товарные знаки – более 800.

В структуре численности занятого населения специалисты с высшим образованием составляют – более 25 %.

Ежегодное количество выпускников в ВУЗах составляет более 20 тыс. человек, в том числе по инженерным и естественнонаучным специальностям – около 3 тыс. человек.

Как видим, инновационный портрет региона в большинстве сформирован за счет научной, интеллектуальной, а, следовательно, образовательной платформы инноваций

Совсем недавно закончился II Инновационный форум в Железногорске, открытый в стенах школы космонавтики. Одновременно с открытием форума произошло важное для развития города событие – закладка электроподстанции «Город», которая будет обеспечивать электричеством предприятие ОАО «Информационные спутниковые системы» им. ак. М.Ф. Решетнева и позволит начать стройку объектов промышленного парка. Темой встречи федеральных, краевых и железнгорских экспертов стало обеспечение кадрами создающегося Инновационного кластера.

Поддержка Инновационного бизнеса и высокотехнологичных производств – важнейший приоритет работы краевой власти. Правительство региона завершило формирование инновационной базы, приняло стратегию Инновационного развития до 2020 года, закон о поддержке инновационной деятельности, активно работает Краевой бизнес-инкубатор. В результате в 2011 году объём отгруженной продукции инновационных предприятий в крае вырос в два раза, а рост инвестиций составил 113 % и достиг 303 млрд. рублей.

В принятой правительством региона стратегии Инновационного развития Красноярского края отдельно прописана стратегия развития профессионального образования до 2020 года. На реализацию предусмотрены средства в размере 350 млн рублей. Половина этой суммы – средства работодателей [9, 10].

Автор считает, что важным является формирование «офицерского корпуса» новой индустрии. Высокотехнологичное производство базируется на рабочих высоких квалификаций, и основные усилия сейчас нужно направить на создание в крае современных центров подготовки. Пока их открыто

девять. Через два года планируется довести эту цифру до 20. Это, по мнению автора, серьёзное конкурентное преимущество, важный элемент инновационной инфраструктуры.

Не без внимания и система профильного обучения старшекласников. В некоторых школах созданы профильные классы «Роснефти», «Росатома», «Норильского никеля», с углублённым изучением предметов естественнонаучного профиля. Предусмотрено создание физико-математического лицея [9].

Уточним, что одна из ведущих ролей в этом сценарии отведена городу Железнодорожному. В Железнодорожном работает специализированное учебное заведение – Школа космонавтики, о котором уже упоминалось выше, которое является ключевым звеном программы поддержки одарённых детей.

В инновационном развитии невозможно рассчитывать на быструю отдачу, но важно последовательно заботиться о кадровом потенциале.

Российские абитуриенты не верят в перспективы технического образования. Родители абитуриентов в России в сотни раз реже готовы платить за обучение по инженерным специальностям, чем по направлениям общественных наук. Подтверждающую статистику привел на пленарном заседании II Инновационного форума в Железнодорожном директор направления «Молодые профессионалы» Агентства стратегических инициатив Дмитрий Песков.

По результатам набора в российские вузы в 2012 году лидером являлось направление рекламы и связи с общественностью (30 тысяч человек). Между тем, в ближайшее время стране для системы высокопроизводительной экономики понадобится 25 миллионов инженерных кадров. При существующем раскладе ни система высшего образования, ни система миграции такое количество обеспечить не сможет [9].

Автор упоминает, что на II Инновационном форуме директор по реализации образовательных программ Московской школы управления «Сколково» Павел Лукша представил результаты исследования по выявлению востребованных в будущем профессий.

Среди требований, предъявляемых к специалистам высокотехнологического сектора экономики, были названы следующие: это вопросы международной кооперации, конкурентного давления и автоматизации. Время узких специалистов проходит. Большинство специалистов должно владеть минимум двумя-тремя направлениями, техническими и экономическими. Второе требование к современному специалисту – это компетенция работы в международном контексте. Третье – это компетенции, связанные с командной работой, коммуникацией, способностью работать с большими объемами информации. И самое важное – это вопрос формирования мета-компетенции, фактически вопрос мышления и способности к обучению и саморазвитию. Сейчас нужно готовить универсалов, которые могут быстро адаптироваться к новым задачам, могут менять направления деятельности [7].

Сейчас же Красноярские власти готовы развивать программы подготовки инженеров. Отметим, исполнительный директор кластера ядерных технологий фонда «Сколково» и заместитель председателя Совета кластера инновационных технологий Железногорска, Денис Ковалевич обозначили пути решения кадровых задач, которые предстоит решить российской инновационной сфере в ближайшие десять лет.

Вокруг крупного бизнеса во всем мире формируется большое количество новых видов кадрового бизнеса. Например, крупной компании для решения конкретного проекта нужен временный персонал. Для них специальные кадровые компании формируют персонал, группу инженеров, которая решает конкретные задачи в течение определенного времени, а потом переключается на решение других вопросов. Это отличная мировая практика [5].

95 % новых рабочих мест в высокотехнологических секторах мировой экономики за последние 20 лет появились в компаниях моложе пяти лет: Все новые рабочие места появляются в малом и среднем бизнесе. А все крупные компании totally сокращают персонал – роботизируют, автоматизируют – это неминуемый процесс их технологического развития. По такому пути в ближайшие годы должен пойти и российский рынок труда.

Кадры для Инновационного кластера – это очень сложная задача. У Красноярского края есть гигантский опыт в реализации масштабных кадровых программ – потому что если посчитать сегодня количество людей на ключевых управленческих постах в России, которые выросли из красноярской системы управления, мы удивимся их числу. Этот кадровый проект должен быть продолжен во всех его формах, и вызов красноярской кадровой традиции состоит в том, удастся ли ей «ухватить» такой сложный управленческий объект, как кластер [9].

В рейтинге конкурентоспособности стран мира по состоянию инженерного образования, составленном в 2010 году аналитической группой Всемирного экономического форума, Россия находится на 63 месте из 133. Важным критерием технологического развития стран является количество международных патентных заявок. В 2010 году было подано 155900 заявок: 29,6 % – из США, 19,1 % – из Японии, 10,7 % – из Германии и 0,4 % – из России.

В России же, Красноярский край занял в рейтинге четвертое место. Ведущими факторами, которые позволили обогнать, например, Татарстан (5 место) стали создание и регионального министерства инвестиций и инноваций, открытие краевого бизнес-инкубатора (КРИТБИ), а также подписание соглашения между фондом «Сколково» и Сибирским государственным аэрокосмическим университетом имени академика М.Ф. Решетнева [3].

По доле инновационно-активных предприятий и по величине затрат на технологические инновации Красноярский край занимает первое место в СФО, однако эти предприятия выпускают в основном традиционную продукцию: доля инновационных товаров, работ и услуг составляет 0,6 % по

отношению к общему выпуску продукции, что ниже показателей как общероссийских, так и средних по СФО.

По величине затрат на технологические инновации Красноярский край занимает 15 место среди российских регионов и лидирует среди субъектов СФО [2, 3].

В заключении отметим, что образовательное пространство в виде различных институциональных форм взаимодействия вузов, малых исследовательских предприятий, крупных наукоемких альянсов является движущей силой инновационного развития региона и страны. И приоритетной целью в этой сфере должно стать интерактивное развитие системы подготовки квалифицированных кадров, способных не только потреблять, но и создавать новые технологии. Сфера образования должна стать стратегической точкой роста для России и Красноярского края XXI века.

Список литературы:

1. Стратегия Инновационного развития Красноярского края на период до 2020 года.
2. Новости Красноярского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://krskplus.ru/economy/news>.
3. Деловой портал города Красноярска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.b2bis.ru/news/economics/259838>.
4. Международный научно-аналитический журнал; проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. – 2011. – № 4 (40). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3777>.
5. Независимое информационное агенство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://24rus.ru>.
6. Постановление ГД ФС РФ от 16.06.1999 N 4125-II ГД «О проекте Федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.best-pravo.ru/rossijskoje/di-gosudarstvo/q7g.htm.
7. Стратегия кадрового обеспечения инновационного развития экономики Красноярского края [Электронный ресурс] / Институт экономики, управления и природопользования СФУ. – Режим доступа: <http://eco.sfu-kras.ru/node/346>.
8. Указ губернатора Красноярского края «об утверждении Стратегии инновационного развития Красноярского края на период до 2020 года «Инновационный край 2020» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: krit-bi.ru/upload/files/Ukaz.docx.
9. Интернет-газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.news-lab.ru/news/474490; <http://www.newslab.ru/article/479104>.
10. Официальный портал Красноярского края. Инвестиционный паспорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://passport.krskstate.ru/investment-policy/innovations>.

ВЛИЯНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

© Антохова О.Ю.*

Черновицкий национальный университет им. Юрия Федьковича,
Украина, г. Черновцы

Раскрывается суть влияния модернизации экономики на трансформацию регионального рынка труда и актуальность ее исследования. Очерчиваются подходы к изучению особенностей трансформации рынка труда в регионе во взаимосвязи с модернизацией его экономики.

Актуальность темы. В последние годы в Украине активизировались процессы модернизации экономики, которые, безусловно, определяют трансформационные изменения на национальном рынке труда в целом и на региональных рынках труда в частности. В самом широком смысле понятие «модернизация» толкуется как «осовременивание». Процессы осовременивания экономики страны и ее регионов происходят как на фоне мирового экономического кризиса, который повлиял и на Украину, так и в условиях реализации реформ, направленных на повышение конкурентоспособности экономики, которые представлены в Программе, разработанной Комитетом по экономическим реформам на выполнение поставленного Президентом Украины задания по возобновлению экономического роста и модернизации экономики страны [2].

Как отмечается в упомянутой Программе, эти реформы направлены не только на построение современной, стойкой, открытой и конкурентоспособной в мировом масштабе экономики Украины, но и, в первую очередь, на формирование профессиональной и эффективной системы государственного управления, и в конечном итоге – на повышение благосостояния украинских граждан. В связи со сказанным, Программа предусматривает реализацию стратегических превращений за пятью направлениями: создание стойкой финансовой системы, формирования режима максимального содействия бизнесу, модернизация инфраструктуры и базовых секторов экономики, сохранения и развитие человеческого и социального капитала, повышения эффективности государственного управления [2]. Бросается в глаза отсутствие такого чрезвычайно важного направления, как усовершенствование функционирования рынка труда, на котором, безусловно, происходят трансформационные процессы, которые активизируют в результате интенсификацию процессов модернизации экономики. Заметим, что модернизации экономики посвящен ряд публикаций, например [1].

* Ассистент кафедры Финансов и кредита.

Вот почему, на сегодняшний день исследование трансформационных изменений на региональном рынке труда в условиях модернизации экономики является чрезвычайно актуальным заданием, что и обусловило выбор темы публикации.

Изученность темы. Теоретико-методологические основы трансформационных процессов на национальном и региональных рынках труда сформированы и развиты в трудах Ю. Амосова, О. Амоши, И. Бондар, В. Брича, К. Бужимской, В. Гееця, В. Герасимчука, И. Гнибиденка, О. Гришиновой, С. Дорогунцова, Т. Заяц, С. Злупка, Е. Качана, А. Колота, О. Кузьмина, Г. Купаловой, В. Куценко, Э. Либановой, В. Мандибуры, В. Микловды, В. Нижника, О. Новиковой, В. Оникиенка, В. Онищенко, Н. Павловской, М. Питюлича, С. Пирожкова, У. Садовой, Л. Семив, С. Трубича, Л. Чернюк, А. Чухна, М. Шапенко, Л. Шевчук и других.

Рынки труда изучали и зарубежные ученые, в частности Б. Бреев, Б. Генкин, Д. Карпухин, Р. Колосова, И. Маслова, А. Никифорова, В. Павленков, А. Раков, Л. Чиждова, Р. Яковлев, а также Г. Беккер, Дж. Гелбрейт, Э. Денисон, П. Друкер, Л. Эрхард, Дж. Кейнс, А. Маршалл, В. Ростоу, П. Самуэльсон, Г. Хаккен, Р. Харрод и др.

Вместе с тем, новые тенденции модернизации экономики вызывают такие трансформационные процессы на национальном и региональных рынках труда, которые часто завершаются деформациями, практически, во всех сферах экономики. Именно такие деформации и требуют углубленного изучения с целью улучшения ситуации на рынке труда.

Цель публикации – раскрыть актуальность, важность оценки и регулирования процессов трансформации регионального рынка труда в условиях модернизации экономики, очертить направления исследования таких процессов.

Изложение основного материала. Базируясь на сказанном выше, очевидно, что модернизация экономики предусматривает внедрение в процессы ведения хозяйства признаков современности. Важнейшей из таких признаков является интенсификация процесса экономического воспроизводства, которая базируется на росте специализации и дифференциации труда, уменьшении энергоемкости производства, превращении науки на производительную силу, росте эффективности управления производством. Очень часто термин «модернизация» употребляют, когда характеризуют разнородные социально-экономические процессы, имея ввиду: начальное накопление капитала в странах Западной Европы; промышленную революцию конца XVII – началу XIX веков; буржуазные политические революции; утверждение демократии и гражданских прав и свобод; возникновение современной машинной промышленности; превращение науки и техники на доминирующий фактор социальных изменений; массовое переселение из села в город; образование промышленной инфраструктуры (железных дорог, телеграфа, телефона, шоссейных и морских путей сообщения, авиации и других

коммуникаций); секуляризацию религии; становление массового образования; уничтожение сословных привилегий и достижение определенного социального равенства; улучшение общего благосостояния населения в связи с резким повышением производительности труда и объемов производства; рост свободного времени и др. [4].

После получения Украиной независимости в стране началась активная модернизация экономики, которая способствовала сначала созданию национального и региональных рынков труда, а потом развертыванию трансформационных процессов на них. Эта модернизация не обошла ни одного из регионов, поскольку базировалась на процессах изменения собственности, появления новых институций и т.д. В последние годы в условиях реформирования экономики и на фоне мирового кризиса трансформационные процессы на региональных рынках труда Украины интенсифицировались и заострились. В этом можно убедиться на примере наименьшей в Украине Черновицкой области.

По данным Государственной службы статистики Украины экономически активное население Черновицкой области в 2012 г. составляло в среднем 422,2 тыс. человек, что на 2,3 тыс. человек больше в сравнении с 2011 годом. Уровень экономической активности составил в 2012 г. (63,2 %). В то же время, численность занятого населения в этом же году представляла 389,1 тыс. человек, уровень занятости составил 58,2 % (по Украине – 60,1 %). Численность безработного населения, определенного по методологии Международной Организации Труда, составила 33,1 тыс. человек, а уровень безработицы – 7,8 % против 8 % в 2011 году (по Украине соответственно 7,4 % и 7,8 %) [3].

По данным Главного управления статистики в Черновицкой области средняя численность штатных работников в ноябре 2012 года представляла 130,8 тыс. человек, что на 7,9 тыс. человек меньше в сравнении с 2011 годом [3]. Уменьшение средней численности штатных работников наблюдалось практически за всеми теми видами экономической деятельности, которые, прежде всего, испытали модернизацию. Исключением стали деятельность гостиниц и ресторанов, а также сферы здравоохранения и предоставления социальной помощи, где средняя численность штатных работников практически не изменилась.

Средняя численность работников в эквиваленте полной занятости в ноябре 2012 года составила 127,3 тыс. человек, что на 8,3 тыс. человек меньше, чем в ноябре 2011 года. Излишек рабочей силы достиг свыше 3,5 тыс. человек против 3,1 тыс. человек в ноябре 2011 года. На протяжении 2012 года предприятия, учреждения и организации области подали списки на запланированное высвобождение 10293 работников, что на 284 человек (на 2,8 %) больше в сравнении с 2011 годом и в 2,2 раза (на 5509 человек) больше против 2010 года. По оперативным данным фактически в отчетном периоде из

предприятий, учреждений и организаций области высвобождено 1255 человек за ст. 40 п.1 КЗпП Украины, что почти на уровне 2011 года и вдвое больше против 2010 года. К службе занятости в отчетном периоде обратилось 660 человек, которые были высвобождены из предприятий, учреждений и организаций области в связи с изменениями в организации производства (меньше на 6,4 % против 2011 года и в 1,5 раза больше против 2010 года) [3].

На протяжении 2012 года социальными услугами службы занятости воспользовалось 30,8 тыс. незанятых человек, что на 168 человек (на 0,5 %) меньше против 2011 года и на 1172 человек (на 4 %) больше в сравнении с 2010 годом. На протяжении 2012 года службой занятости зарегистрированы 19,9 тыс. незанятых человек, которые обратились за содействием в трудоустройстве. В связи с трудоустройством и другими причинами снято из учета 19,1 тыс. человек. Состоянием на 1 января 2013 года в службе занятости находилось на учете 11,6 тыс. незанятых лиц, из них имели статус безработного 11,1 тыс. человек (95,7 % от численности незанятого населения), что на 610 безработных больше против 1 января 2012 г. Состоянием на 1 января 2013 года из общей численности безработных, которые находились на учете, 61,5 % – жители сельской местности, 17,4 % – работники сельского хозяйства, 47,4 % – рабочие, 30,1 % – служащие, 22,5 % – лица без профессии или такие, которые занимали места, которые не нуждаются в специальной подготовки, 48,6 % – женщины.

На укомплектование вакансий влияет региональная и профессионально-квалификационная диспропорция между спросом на рабочую силу и ее предложением на зарегистрированном рынке труда. Состоянием на 1 января 2013 г. на предприятиях, в учреждениях и организациях области было 800 вакантных должностей, что на 9,7 % меньше в сравнении из 1 января 2012 года. Из общего количества вакансий 582 свободных рабочих места было на предприятиях, организациях и учреждениях областного центра – г. Черновцы, что составляет 72,8 % от их общего количества. Одновременно, в службе занятости г. Черновцы состоянием на 1 января 2013 года находилось на учете 15,4 % от общей численности незанятого населения. Состоянием на 1 января 2013 года на одну вакансию в Черновицкой области претендовало 15 человек, которые искали работу, против 12 лиц состоянием на 1 января 2012 года. Одновременно, в большинстве районных центрах занятости данный показатель значительно превышает среднеобластной [3].

Приведенные данные удостоверяют, что изучение влияния модернизации экономики на региональный рынок труда требует глубоких исследований. При их осуществлении следует, по нашему мнению, развязать ряд заданий, которые сгруппированы нами в три важных блока, а именно:

- теоретический (сформировать теоретико-методологические основы исследования трансформационных изменений на региональном

рынке труда в условиях модернизации экономики, в частности раскрыть сущность трансформационных изменений на региональном рынке труда и содержание модернизации экономики, очертить теоретические особенности (от классической парадигмы к современному осмыслению) зависимости изменений на региональном рынке труда от развития экономики и раскрыть системный и пространственный аспекты модернизации экономики как фактор трансформационных изменений на региональном рынке труда);

- аналитический (проанализировать состояние регионального рынка труда в контексте оценки уровня развития экономики региона, дать оценку деструктивным последствиям несоответствия сферы образования региональному рынку труда, установить особенности влияний сферы информационно-коммуникационных технологий на трансформационные процессы на региональном рынке труда);
- прогнозный (разработать направления регулирования регионального рынка труда в контексте перспективной модернизации экономики, в частности обосновать концепцию развития регионального рынка труда с учетом стратегических направлений модернизации экономики; очертить направления усовершенствования механизмов регулирования регионального рынка труда в условиях перспективной модернизации экономики; предложить подходы к адаптации зарубежного опыта при усовершенствовании механизмов регулирования регионального рынка труда в условиях модернизации экономики).

Выводы. Важность, нужность, актуальность и необходимость изучения влияния модернизации экономики на трансформацию регионального рынка труда не вызывает сомнения. Целесообразно ускорить исследование этого вопроса в русле очерченной проблематики, которая поможет развязать ряд теоретических вопросов и прикладных заданий.

Список литературы:

1. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010. – № 3 (49). – С. 214-217.
2. Програма економічних реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.president.gov.ua/content/ker-program.html.
3. Ситуація на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості у Чернівецькій області: Інформаційно-аналітичні матеріали. – Чернівці: Державна служба статистики України, 2012. – 19 с.
4. Федотова В.Г. Типология модернизаций и способов их изучения // Вопросы философии. – 2000. – № 4. – С. 10.

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «ПРЕМИРОВАНИЕ»

© Дорожкина Е.В.*

Сургутский государственный университет
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, г. Сургут

В статье проведен анализ понятия «премирование», описываются основные элементы премиальной системы, а также взаимосвязь показателей и условий премирования, перечисляются традиционные источники премирования и условия разработки шкалы премирования, а само премирование рассматривается как материальный мотиватор.

В рыночной экономике в отношениях между работником и компанией центральное место занимает обмен результатов труда наёмного работника на совокупность всех видов вознаграждения, которые предоставляются компаниями. При этом под вознаграждением понимается всё то, что представляет для работника ценность или может казаться ему ценным [1].

Универсального определения понятия «премирование» не существует, но практически все авторы ссылаются на такие термины, как «материальное стимулирование», «форма поощрения», «вознаграждение», «денежная сумма». Трактовка данного понятия представлена в табл. 1 с точки зрения различных авторов.

Таблица 1

Определение понятия «премирование»

Источник	Определение премирования
<i>Соломанидин В.</i> Управление мотивацией персонала. – 2005.	Материальный мотиватор, построенный на миссии компании, её долгосрочных и краткосрочных целей.
<i>Миронова С.</i> Правила премирования // Справочник по управлению персоналом. – 2008. – № 8.	Один из механизмов материального стимулирования сотрудника, основанный на ключевых показателях деятельности.
<i>Егоришин А.</i> Мотивация трудовой деятельности. – 2003.	Дополнительная форма вознаграждения персонала, выплачиваемая работнику в случае достижения определенных результатов предприятием в целом или его конкретным подразделением, а также с учетом индивидуального вклада работника в конечные результаты.
<i>Жуков А.</i> Депремирование или отсутствие права права на премию? // Справочник кадровика. – 2006. – № 3.	Форма поощрения за достижение определенных результатов, выполнение установленных оценочных показателей и условий выплаты премий.
<i>Шепеленко С.</i> Организация, нормирование и оплата труда на предприятии. – 2004.	Денежная сумма, выплачиваемая работнику в качестве поощрения за достижения в работе.

* Аспирант.

Основными элементами премиальной системы являются: категории премирования, показатели премирования и источники премирования.

От категории персонала предприятия зависят формы и размеры премирования. Например, премирование рабочих осуществляется за выполнение заданного объема работ, обеспечение требуемого качества продукции и культуру производства в виде расчетного процента к часовой тарифной ставке (обычно до 75 %) от фактически отработанного времени, т.е. начисление премии идет на основную заработную плату [1].

Следовательно, категории премирования – это группы персонала, которые предполагается премировать с различным диапазоном стимуляции. Они могут совпадать с делением персонала на основной и вспомогательный, а могут быть, например следующими (по убыванию диапазона премирования):

1. руководители, и в первую очередь руководители ключевых подразделений, от которых зависит основной бизнес-результат;
2. сотрудники-профессионалы, создающие основной бизнес-результат;
3. сотрудники, помогающие создавать основной бизнес-результат;
4. сотрудники, не влияющие на бизнес-процессы организации (или влияющие опосредованно): курьеры, водители, уборщицы и т.п. [3].

Система показателей и условий премирования должна быть гибкой, восприимчивой к возникающим проблемам, узким местам, изменениям в производстве, структуре управления и составе функций, и вместе с тем показатели должны действовать по возможности длительный срок. Показатели премирования должны быть адекватны основным целям и задачам, в частности для руководства они должны быть увязаны главным образом с прибылью, для рабочих и специалистов – с экономией ресурсов, увеличением производительности или качества работ [2]. При этом они должны быть достаточно просты и понятны работникам, а размеры – экономически обоснованы. Общие показатели и объекты премирования представлены в табл. 2 [3].

Анализ объектов премирования позволяет сделать вывод, что практически все объекты премирования направлены на увеличение объема продукции или услуг, прибыльности, успешности, качества, экономии. Одновременно, в показателях премирования отражены такие экономические единицы, как: себестоимость, издержки, производительность, рост объема продукции и окупаемость. Всё это говорит о том, что эффективность премирования работников в определяющей степени зависит от правильного, объективного определения и утверждения показателей премирования. Таким образом, показатели премирования напрямую связаны с условиями премирования.

Условия премирования учитывают особенности достижения каждого из показателей премирования и отображают требования к исполнителю по его достижению [3]. Они должны охватывать производственную и трудовую дисциплину, охрану труда и технику безопасности, культуру производства и выполнение различных мероприятий [2]. На промышленных предприятиях

одними из условий и показателей премирования могут выступать те, которые приведены в качестве примера в табл. 3.

Таблица 2

Показатели и объекты премирования

Объект премирования	Показатели премирования
Увеличение объема выпускаемой (реализуемой) продукции, увеличение объема предоставляемых услуг.	1. выполнение (перевыполнение) плана по объему выпуска; 2. выполнение плана по росту производительности труда; 3. выполнение (перевыполнение) промежуточных показателей работ, связанных с конечными показателями; 4. рост товарооборота.
Экономия сырья, материалов и др. ресурсов по сравнению с нормативами.	1. снижение себестоимости продукции за счет экономии ресурсов; 2. сокращение расходов на единицу конечной продукции; 3. выполнение плана по снижению издержек производства; 4. сокращение рабочего времени на операцию, вид работ.
Рост финансовой успешности, прибыльности организации.	1. прибыльность; 2. рентабельность; 3. окупаемость при инвестициях; 4. удержание на определенном уровне зарплат; 5. снижение зарплатоемкости конечной продукции.
Повышение качества продукции, повышение качества услуг.	1. рост доли продукции высшего качества; 2. рост удовлетворенности клиентов; 3. увеличение показателей сервиса обслуживания клиентов; 4. сокращение сроков обслуживания; 5. внедрение в производство новой продукции, предоставление новых услуг.
Снижение брака продукции и рекламации услуг.	1. рост объема доброкачественной продукции; 2. отсутствие штрафных санкций; 3. отсутствие рекламации на продукцию, услуги; 4. выполнение требований системы бездефектного труда.

Таблица 3

Показатели и условия премирования на промышленных предприятиях

Показатель	Условия
Количество изготовленной продукции.	Отсутствие случаев несвоевременной доставки продукции.
Качество продукции.	Отсутствие возврата из-за несоблюдения требований к качеству продукции (услуг).
Выработка на одного работника в месяц.	Обеспечение неснижаемого запаса товаров по количеству и ассортименту.

Таким образом, важно учитывать следующее: единых для всех условий и показателей премирования не существует. Причиной тому служит то, что в каждой отрасли есть свои специфические особенности.

В зависимости от данных условий разрабатывается шкала премирования, которая устанавливает, кому, при каких условиях и в каком размере начисляются премиальные выплаты. Для этого составляются таблицы преми-

рования, в подлежащем и сказуемом которых указываются соответствующие показатели премирования, а в матрице идут размеры премирования: в абсолютном или относительном, равном или прогрессивно изменяющемся, линейно или функционально возрастающем значении.

Чем ближе группа сотрудников к конечному результату, тем шире должен быть диапазон её премирования. Например, у секретарей диапазон премирования может быть от 90 до 110 % выполнения условий премирования, у руководителей – от 50 до 150 %.

У системы премирования существует свой порог чувствительности. На Западе принято считать, что премия в 5 % от оклада – это хорошая премия. Для России премия в 10-20 % от оклада – это минимальная выплата, воспринимаемая сотрудниками без обиды, что связано с низкими окладами и неустойчивой динамикой системы премирования [3].

Основанием для возникновения у работника права на получение премии за основные результаты деятельности является выполнение установленных условий и показателей премирования. Выполнение показателей определяется по данным бухгалтерской и статистической отчетности, оперативного учета и другим данным. Информация о выполнении показателей для премирования за соответствующий период предоставляется в службу организации труда и заработной платы работником, ответственным за ее предоставление, до 25 числа месяца, следующего за отчетным периодом. Учет выполнения каждого показателя, начисление премии по нему и возникновение у работника соответствующего права на премирование осуществляется по каждому показателю отдельно. При невыполнении одного из показателей премирования у работника сохраняется право на получение премии по другим показателям. Размеры премии за выполнение каждого показателя устанавливаются дифференцированно по видам деятельности. Премии, начисляемые за улучшение показателей, предельными размерами не ограничиваются [4].

В целях обеспечения единства в оценке трудового вклада рабочих, руководителей, специалистов и служащих каждая организация разрабатывает самостоятельно положение о премировании, которое должно быть приложением к коллективному договору и являться его неотъемлемой частью.

В положении о премировании должно быть учтено следующее:

- особенности показателей, за которые премируется персонал;
- круг премируемых;
- конкретные показатели и условия премирования работников с учетом их участия в данной деятельности.

Изучение прикладных аспектов в отечественной практике свидетельствует о том, что встречается различное множество систем премирования, стремящихся наиболее справедливо оценить труд персонала, учесть специфику работы, цели и принципы организации и стимулировать повышение эффективности, качества или производительности труда. Однако не все решения

бывают удачны. Иногда встречается премирование всех или большинства работников в прямой зависимости от конечных результатов деятельности организации и в одинаковом размере, что существенно ослабляет личную заинтересованность в достижении положительных результатов собственного труда и порождает уравниловку в худшем ее проявлении [2].

Премирование является материальным мотиватором, построенным на миссии компании, её долгосрочных и краткосрочных целях. В отличие от базовой зарплаты, мотивирующей индивидуальные результаты труда, занятость, сложность и ответственность труда самого работника, премиальная система стимулирует вклад сотрудника в коллективные результаты и достижения, в выполнение миссии организации и её целей [1].

Исходя из целей организации и источники премирования могут быть различными. Наиболее традиционными источниками являются: фонд оплаты труда, прибыль компании, экономия фонда оплаты труда, получение дополнительной чистой прибыли, экономия оборотных средств, сырья, материалов, топлива [3]. Наряду с прибылью организации как одного из источников премирования выделяют премирование из выручки или из дохода. В современной экономике выручка определяется как сумма денежных средств, полученных от реализации на рынке по сложившимся ценам продукции, товаров и услуг, другими словами это объем реализованной продукции. Доход определяется как разница между выручкой и суммой материальных затрат и амортизации. Многие предприниматели и руководители часто отождествляют этот показатель как с выручкой, так и с прибылью, что абсолютно неверно. Ведь доход – это вновь созданная стоимость в отчетном периоде. Что касается прибыли, то это важнейший показатель организации в рыночной экономике, итог финансово-хозяйственной деятельности за определенный период. Прибыль рассчитывается как разница между выручкой и себестоимостью. Себестоимость, в свою очередь, показывает во что предприятию обходится производство продукции, товаров и услуг в рыночной экономике, т.е. это затраты на 1 рубль продукции. Соответственно, премирование из выручки предусматривает, что работник или подразделение получает свою долю вознаграждения при достижении определенного, заранее установленного объема в виде некоторого процента с выручки или абсолютной величины премии. Премирование из дохода позволяет увязать получение вознаграждения с достижением определенного экономического результата в виде заранее установленного процента с дохода или абсолютной величины премии. Премирование же из прибыли предусматривает, что работник или подразделение получают свою долю вознаграждения при достижении определенной величины прибыли в виде фиксированного процента с прибыли или абсолютной величины премии от числа должностных окладов [1].

Таким образом, можно сделать следующий вывод: от того, к какой категории персонала относится работник, будет зависеть то, в каком размере он

получит премию, и какая форма премирования будет при этом. Показатели должны соответствовать основным целям и задачам предприятия, а условия, в свою очередь, должны отображать требования к исполнителю по достижению этих показателей. Следовательно, необходимо правильно определить показатели, условия, категории и источники премирования, т.к. это свидетельствует об их прямой зависимости и взаимосвязи.

Список литературы:

1. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие. – Н.Новгород: НИМБ, 2003. – 320 с.
2. Милаш Е. Система премирования // Кадровые решения. – 2006. – № 5.
3. Соломанидина Т.О., Соломанидин В.Г. Управление мотивацией персонала (в таблицах, схемах, тестах, кейсах). – М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2005. – 128 с.
4. Условия премирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hr-portal.ru.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКИ ИЗМЕРЕНИЯ

© Талипова Г.А.*

Башкирский государственный университет, г. Уфа

Человеку, как правило, свойственно развитие. Люди растут физически, умственно, духовно, творчески. С точки зрения экономики, понимание этого развития очень важно для правильного анализа и принятия решений. Категорией, которая связана с подобным развитием и является человеческий потенциал.

Что есть человеческий потенциал? Можно ли его измерить, и насколько адекватны эти измерения действительности? Эти вопросы очень важны для понимания человека, как субъекта хозяйственных отношений. Ответ позволит глубже осознать природу многих явлений и событий, которые имеют первостепенное значение в жизни множества людей.

Очень часто человеческий и трудовой потенциал путают с человеческим капиталом. Но между этими понятиями есть тонкое, но очень важное различие.

Человеческий капитал – это совокупность знаний, умений, навыков, здоровья и т.д., которые могут быть использованы для улучшения благосостояния общества и, естественно, человека.

* Студент. Научный руководитель: Богатырева М.Р., доцент кафедры «Социология труда и экономика предпринимательства», кандидат социологических наук.

Человеческий потенциал же концептуально шире. Он представляет собой скорее возможности человеческого развития, которые не всегда реализуются. Это не набор каких-то качеств, а множество перспектив, дверей к новым ступеням развития. Некоторые из них открываются, и человек поднимается вверх. Другие требуют колоссального труда, чтобы открыть их и начать движение. Третьи же закрыты наглухо, и через них никак не пройти без особого ключа.

Числовое выражение этих перспектив, в принципе, можно абстрагировать от их носителей и посчитать. Этим занимается ООН. Ежегодно, в течение более двадцати лет, организация публикует отчет о развитии человеческого потенциала, в котором представлен для межстранового сравнения интегральный индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

Данный индекс был разработан в 1990 году группой экономистов во главе с Махбубом уль-Хаком, и включает в себя следующие показатели: ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности населения и ожидаемая длительность обучения, а так же ВВП на душу населения по паритету покупательной способности. С математической точки зрения, ИРЧП является средним геометрическим из индекса ожидаемой продолжительности жизни, индекса образования и индекса дохода [см.: 1].

Индекс развития человеческого капитала колеблется в пределах интервала от 0 до 1. Сегодня ИРЧП России составляет 0,755. Этот показатель говорит о том, что Российская Федерация входит в страны с высоким уровнем развития человеческого потенциала. Для сравнения приведем данные некоторых прошлых измерений:

Таблица 1

Значение ИРЧП Российской Федерации

Год	Значение ИРЧП
2000	0,691
2005	0,725
2007	0,742
2009	0,747
2011	0,755

Детальную информацию о данных, представленных в таблице можно просмотреть в соответствующем Отчете о развитии человеческого потенциала (Human development report).

Естественно, ИРЧП не является показателем, абсолютно точно характеризующим человеческий потенциал. Он не лишен своих недостатков.

Для начала, он не принимает в расчет творческое и духовное развитие человека, которое является неотъемлемой частью человеческого потенциала. Кроме того, в ИРЧП используется индекс образования. Длительность образования и количество учащихся не во всех случаях могут адекватно оха-

рактеризовать реальный интеллектуальный уровень населения и его квалификацию.

Действительно, одно дело, когда в прекрасной школе с превосходными талантливыми учителями учится 100 человек в течение 10 лет. Совершенно другой случай, когда 1000 учеников в течение пятнадцати лет будут «просиживать штаны» в учебном заведении с низким уровнем преподавания исключительно для получения аттестата или диплома. Очевидно, что общий интеллектуальный уровень 100 учеников будет несравненно выше, чем уровень 1000 учащихся.

В сущности, тема человеческого и трудового потенциала относительно новая. Исследования по этому вопросу проводятся не так давно. Как уже было сказано, индекс развития рассчитывается лишь с 1990 года. Тем не менее, эта тема более чем важна для обоснования и принятия действительно верных решений, касающихся развития государств на долгие годы.

Ведь человек развивает экономику, развиваясь сам и помогая развиваться другим. Именно это развитие человека, его благосостояния, его личностных качеств и является, в сущности, конечной целью любой политики, направленной на поддержание прогрессивного роста.

Список литературы:

1. Доклад о человеческом развитии 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/ru.

ОЦЕНКА ЗАТРАТ НА СОЗДАНИЕ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО ФОНДА ПО УКРУПНЕННЫМ НОРМАМ ВРЕМЕНИ НА РАЗРАБОТКУ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

© Тютюнников Н.Н.*

Центральный научно-исследовательский институт экономики,
информатики и систем управления, г. Москва

В статье рассмотрены вопросы оценки общей трудоемкости создания программных средств терминологического фонда в соответствии с укрупненными нормами времени на разработку программных средств вычислительной техники, основанными на предполагаемом объеме исходного кода.

* Ведущий научный сотрудник департамента Информационных технологий, кандидат технических наук, старший научный сотрудник.

Для эффективного и качественного информационного обеспечения решения стратегических и оперативных задач социального и экономического развития Российской Федерации в настоящее время создаются различные государственные, муниципальные и иные автоматизированные информационные системы. Одним из востребованных пользователями компонентов таких систем является *терминологический фонд*, позволяющий не только раскрывать понятие интересующего термина, но находить документы, где оно определяется [1].

Для поддержания терминологического фонда в актуальном состоянии необходима разработка программных средств его ведения, которое является сложным и дорогим изделием. Для экономического прогнозирования и анализа создания такой продукции в 80-е годы XX века начала формироваться новая область знания и инженерная дисциплина – *экономика создания сложных программных продуктов* [2].

Одним из результатов развития этого научного направления явилось утверждение *укрупненных норм времени на разработку программных средств вычислительной техники* [3], предназначенных для определения затрат времени на разработку программных средств вычислительной техники (ПС ВТ), установления численности специалистов, занятых выполнением этой работы, а также для определения трудоемкости разработки ПС ВТ до начала работ. Они носят рекомендательный характер и могут быть использованы в качестве основы для разработки системы нормирования труда.

В соответствии с укрупненными нормами времени расчеты производятся с учетом следующих факторов, влияющих на трудоемкость разработки ПС ВТ:

- объем ПС ВТ в тыс. условных машинных команд;
- сложность разрабатываемого ПС ВТ;
- степень новизны разрабатываемого ПС ВТ;
- степень использования в разработке стандартных модулей, типовых программ и ПС ВТ.

1. Объем ПС ВТ (в тыс. условных машинных команд) определяется методом структурной аналогии по соответствующим каталогам аналогов ПС ВТ, которые составляют для каждого фонда алгоритмов и программ. Особенностью программных средств терминологического фонда является наличие макета программных средств, разрабатываемого в течение последних двадцати лет в рамках различных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Данные средства разрабатывались на языках высокого уровня, которые в отличие от языков программирования 80-х годов прошлого века могут иметь в одной строке кода более одной условной машинной команды, что затрудняет подсчет объема ПС ВТ.

Для устранения данного противоречия при проведении расчетов в качестве единицы измерения объема программных средств терминологического фонда принята единица, используемая в современных методиках [4],

под названием KSLoC (Kilo Source Lines of Code), характеризующая объем ПС ВТ в тысячах строк исходного кода.

В табл. 1 представлены измеренные объемы каждого комплекса и компонента макета программных средств терминологического фонда, для которых также указан соответствующий язык программирования, а также период разработки с учетом времени модификации в условиях совершенствования теории построения терминологического фонда.

Таблица 1

Объем комплексов и компонентов макета программных средств терминологического фонда в KSLoC

Имя	Наименование	Язык	Годы	KSLoC
Использование терминологического фонда				
TerminoFond	Использование терминологического фонда	C++(Qt)	2009, 2012	24,6
SlovNik	Формирование словаря из терминологического фонда по словнику	C++(Qt)	2012	1,4
TermFond	Формирование терминологического фонда в формате CHM-файла	C++(Qt)	2010-2012	1,1
SSWord	Формирование словаря в формате MS Word	C++(Qt)	2004-2012	1,2
Ведение терминологического фонда				
HtmlSave	Сохранение сведений о словаре из базы данных в HTML-файле	C++(Qt)	2010-2012	0,3
HtmlClr	Очистка HTML-файла после MS Word	C++(Qt)	2009-2010	0,2
fb2Clean	Вычитка HTML-файла от типовых ошибок подготовки текста	Python	2009-2010	0,7
Abc_App	Загрузка в базу данных формализованного словаря	C++(Qt)	1999-2012	0,9
PicLoad	Загрузка в базу данных картинок для словаря	C++(Qt)	2012	0,2
MainWord	Определение терминов по главному слову в словаре	C++(Qt)	2011	0,3
Поддержка совместимости со старой базой данных				
abXmlSave	Сохранение словаря в XML-файле	C++(Qt)	2010-2011	0,2
Дополнительные утилиты обработки терминологического фонда				
abDelCod	Удаление словаря из терминологического фонда	C++(Qt)	2011-2012	0,1
CheckBase	Проверка базы данных терминологического фонда	C++(Qt)	2010-2012	0,7
Db3_Xml	Выгрузка таблицы из базы данных в XML-файл	C++(Qt)	2010	0,2
Db3FileImg	Привязка первоисточников к хранилищу графических образов документов	C++(Qt)	2010	0,2
Del_Path	Очистка несуществующих путей из документальной базы данных и хранилища графических образов в перечне первоисточников	C++(Qt)	2010	0,1
Dir_Lit	Составление списка литературы в каталоге документальной базы данных по перечню источников терминологического фонда	C++(Qt)	2000-2012	0,2
Lit_Cnt	Формирование списка литературы для документов с библиографическими ссылками на терминологический фонд	C++(Qt)	1998-2012	0,3
Txt2Htm1	Перекодирование TXT-файлов в HTML-файлы со специальными преобразованиями	C++(Qt)	2011	0,3
Xml_Db3	Загрузка XML-файла в базу данных	C++(Qt)	2010	0,2
Библиотеки поддержки				
Func	Функции поддержки обработки терминологического фонда	C++(Qt)	2010-2012	1,8
Func	Функции поддержки обработки текста	Python	2009	0,7
Ведение старой базы терминологического фонда (действующие средства)				
Oc	Ведение классификаторов, словарей и баз данных	Clipper	1994-2010	10,2
User5f	Функции поддержки ведения классификаторов, словарей и баз данных	Clipper	1991-2010	26,4
LingSpec	Формирование различных словарей терминологического фонда в формате ABBYY Lingvo	Clipper	2003-2009	1,2
abXmlLoad	Загрузка словаря из XML-файла	Clipper	2010-2011	0,3
Dbf_Xml	Сохранение таблицы базы данных в формате XML-файла	Clipper	2010-2012	0,2
Xml_Dbf	Сохранение XML-файла в таблице базы данных	Clipper	2010	0,2

Используя эти данные в качестве исходных, общий объем разрабатываемых программных средств терминологического фонда (V_o) определяется по формуле:

$$V_o = \sum_{i=1}^N V_i = 74,4 \text{ KSLoC} \quad (1)$$

где V_i – объем комплекса или компонента;

N – общее число комплексов и компонентов.

2. Сложность разрабатываемого ПС ВТ учитывается по 11 основным и 4 дополнительным характеристикам, отражающим сложность следующих компонентов ПС ВТ: языковой интерфейс, ввод-вывод, организация данных, режимы работы, операционная и техническая среда.

В нормах выделены три группы сложности (табл. 1.1 норм), для каждой из которых определяются свои значения трудоемкости разработки в зависимости от объема ПС ВТ, а также дополнительные коэффициенты повышения сложности. Программные средства терминологического фонда относятся к группе сложности 2, как представлено к табл. 2.

Таблица 2

Группа сложности программных средств терминологического фонда

Группа сложности	Характеристика ПС ВТ
2	ПС ВТ, обладающие одной или несколькими из следующих характеристик: 2. обеспечение настройки ПС ВТ на изменения структур входных и выходных данных.

Для выбранной группы сложности экспертным методом (в соответствии с табл. 1.2 норм) определяются коэффициенты K_i , учитывающие уровень повышения сложности по дополнительным характеристикам ПС ВТ. Для программных средств терминологического фонда значения этих коэффициентов представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Значения коэффициента, учитывающего
уровень повышения сложности**

№ п/п	Дополнительные характеристики ПС ВТ	Значение K_i
1	Функционирование ПС ВТ в расширенной операционной среде (связь с другими ПС ВТ)	0,08
2	Интерактивный доступ	0,06
3	Обеспечение хранения, ведения и поиска данных в сложных структурах	0,07
4	Наличие у ПС ВТ одновременно нескольких характеристик по табл. 1.1 норм	0

На основе определенных коэффициентов K_i , учитывающих уровень повышения сложности, дополнительный коэффициент сложности (K_{cl}) определяется по формуле:

$$K_{ca} = 1 + \sum_{i=1}^n K_i = 1 + 0,08 + 0,06 + 0,07 + 0 = 1,21 \quad (2)$$

где n – количество дополнительно учитываемых характеристик ПС ВТ.

3. Нормами предусмотрены три степени новизны разрабатываемых ПС ВТ. Программные средства терминологического фонда относятся к степени «Б – ПС ВТ, являющиеся развитием определенного параметрического ряда ПС ВТ, разработанные на новом типе ЭВМ и (или) новой операционной системе (ОС)».

Значение поправочного коэффициента (K_H), учитывающего степень новизны ПС ВТ и оцениваемого экспертным методом, определяется по табл. 1.3 норм. В табл. 4 приведено установленное его значение для программных средств терминологического фонда.

Таблица 4

Значение поправочного коэффициента для программных средств терминологического фонда, учитывающего степень их новизны

Код степени новизны	Степень новизны	Использование		Значение K_H
		нового типа ЭВМ	Новой ОС	
Б	ПС ВТ, являющиеся развитием определенного параметрического ряда ПС ВТ.	–	+	0,9

4. По степени использования в разработке ПС ВТ типовых (стандартных) программ и охвата ими реализуемых функций разрабатываемого ПС ВТ выделены пять групп (табл. 1.5 норм). Для программных средств терминологического фонда значение коэффициента использования в разработке типовых (стандартных) программ K_T представлено в табл. 5.

Таблица 5

Значение коэффициента использования в разработке типовых (стандартных) программ

№п/п	Степень охвата реализуемых функций разрабатываемого ПС ВТ типовыми (стандартными) программами и ПС ВТ, %	Значение K_T
5	Типовые программы и ПС ВТ не используются для реализации функций разрабатываемого ПС ВТ	1

Обобщая представленные положения, определение трудозатрат, необходимых для разработки программных средств терминологического фонда, осуществляется на основе исходных данных, сведенных в табл. 6.

На основании общего объема программных средств терминологического фонда (V_O) из табл. 3.1 норм определяется трудоемкость создания T_P , зависящая от сложности средства, как показано в табл. 7.

Таблица 6

Исходные данные для оценки затрат на разработку программных средств терминологического фонда

Фактор		Величина
Общий объем (V_O)		74,4 KSLoS
Тип каталога аналогов		не используется
Сложность	Группа	2
	Коэффициент K_{cl}	1,21
Степень новизны	Код	Б
	Особенности	2) новая ОС
	Коэффициент $K_{л}$	0,9
Коэффициент использования типовых ПС (K_r)		1,0

Таблица 7

Затраты труда на разработку программного средства (T_P) в зависимости от его объема и группы сложности

Объем ПС (V_O)	Группа сложности			№ нормы
	1	2	3	
	Норма времени, чел.-дни			
75.00	11561	6590	3987	35

На основании значения (T_P) с учетом поправочного коэффициента сложности (K_{cl}) для данной группы, рассчитывается общая трудоемкость (T_O) разработки (без учета других поправочных коэффициентов) по формуле:

$$T_O = K_{cl} \cdot T_P = 1,21 \cdot 6590 = 7974. \quad (3)$$

Таким образом, используя полученные результаты расчетов можно сделать следующие технико-экономические оценки для создания программных средств терминологического фонда:

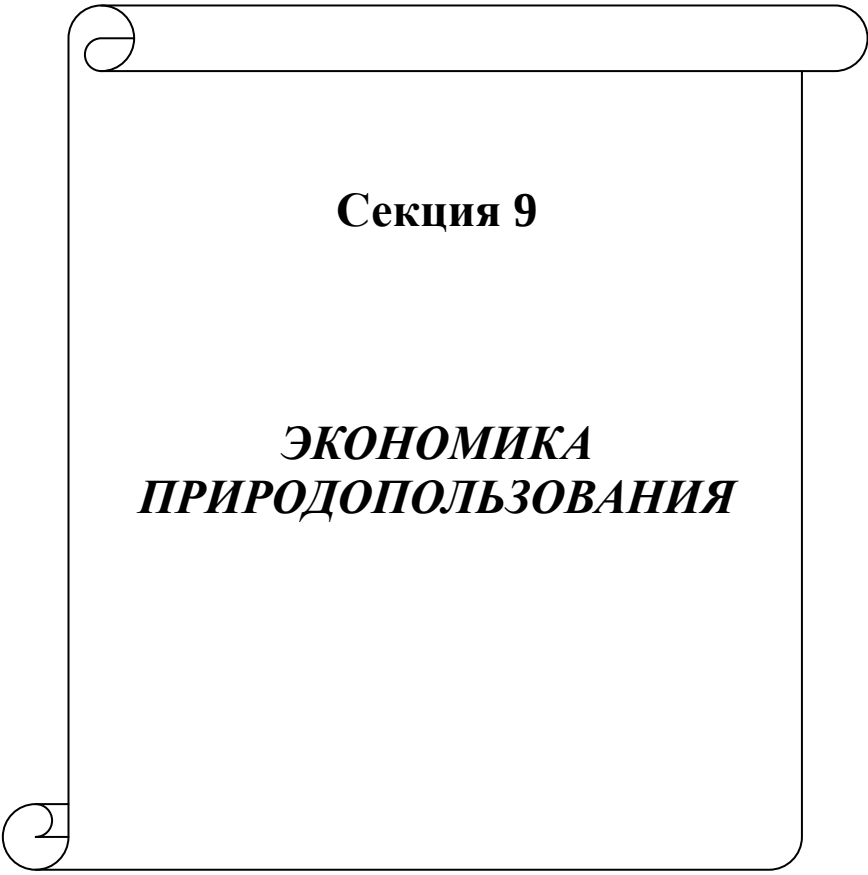
- общая трудоемкость разработки составит порядка 30 чел.-лет;
- при длительности опытно-конструкторской работы в 4 года количество разработчиков, привлекаемых для реализации программных средств, составит порядка 8 человек.

Список литературы:

1. Тютюнников Н.Н. Технология ведения и актуализации электронного словаря терминов автоматизированной информационной системы // Перспективы развития информационных технологий: сб. материалов V Международной научно-практической конференции, Новосибирск, 17 ноября 2011 г. / Под общ. ред. С.С. Чернова; Центр развития научного сотрудничества. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2011. – С. 75-79.
2. Липаев В.В. Экономика производства программных продуктов. – М.: СИНТЕГ, 2011. – 352 с.

3. Укрупненные нормы времени на разработку программных средств вычислительной техники (Утв. Постановлением Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам и Секретариата ВЦСПС от 24 сентября 1986 г. № 358/22-20). – М.: Консультант Плюс, 2013. – 17 с.

4. COCOMO II. Model Definition Manual. Version 2.1. – USC: Center for Software Engineering, 2000. – 86 p.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top-left and bottom-left corners, showing the inner page.

Секция 9

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ОПЫТА ЭФФЕКТИВНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ СТРАН ЕС

© Маколова Л.В.*

Ростовский государственный университет путей сообщения,
г. Ростов-на-Дону

Проблема эффективного использования ресурсов должна решаться с учетом экологического подхода. Одним из направлений снижения вредного воздействия на окружающую среду является полное использование имеющихся ресурсов. Значительные резервы повышения эффективности формирования и использования ресурсов заложены непосредственно в самом предприятии. Учитывая, что отработанные масла в настоящее время являются одними из наиболее распространенных техногенных отходов, негативно влияющих на все объекты окружающей среды – атмосферу, почву и воду и в целях экономного использования имеющихся ресурсов, отработанное масло можно собирать и повторно использовать. Дефицит средств на приобретение топливно-смазочных материалов может быть устранен посредством организации сбора, регенерации и повторного использования отработанных масел.

Механизм управления как совокупность средств и методов создания и совершенствования условий хозяйствования нацелен в первую очередь на разрешение комплекса специфических противоречий: между техникой и человеком, социальной и экономической сторонами производства, трудовыми коллективами и обществом и других. Определяя перспективу своего развития, сельскохозяйственное предприятие в новых условиях самостоятельно определяет экономические результаты деятельности и экологические последствия хозяйственной деятельности.

В последнее время особенно остро встала проблема разработки общей концепции устойчивого развития предприятий в изменяющейся внешней среде. Во многих источниках концепция устойчивого развития отождествляется исключительно с экологией. Более предпочтителен подход тех авторов, которые считают, что концепция устойчивого развития – это интегральная концепция, охватывающая взаимосвязи и взаимодействие природы, производства и условий жизни людей. Под стратегией устойчивого развития предприятия следует понимать долгосрочный план действий, направленных на

* Доцент кафедры «Логистика и управление транспортными системами», кандидат экономических наук, доцент.

постоянное обновление структурного и функционального содержания производственно-экономической системы предприятия, с целью формирования такого экономического состояния, при котором хозяйственная деятельность обеспечивает в условиях изменяющейся внешней среды общую эколого-экономическую эффективность функционирования [1].

Концепция рационального природопользования предполагает управление хозяйственной деятельностью на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях. На макроэкономическом уровне принимаются нормативные акты, регламентирующие экономическое поведение хозяйствующих субъектов при использовании природных ресурсов. В современных условиях экологизация воспроизводственного процесса невозможна без трансформации механизма природопользования, направленного на снижение техногенного воздействия на природную среду, что подразумевает активизацию работы органов государственной власти и управления как на региональном так и на федеральном уровне. Микроэкономический уровень принятия решений в области рационального природопользования предполагает осуществление природосберегающей и природоохранной деятельности в рамках отдельных предприятий.

Переработка отходов производства является насущной проблемой, стоящей на пути сбалансированного развития мирового сообщества. О важности этой проблемы свидетельствуют не только огромные запасы всевозможных промышленных бытовых отходов, но принятые в подавляющем большинстве государств мира законодательные подзаконные акты, направленные на регламентацию поддержки деятельности, связанной с утилизацией повторным использованием отходов. Опыт утилизации отходов в зарубежных странах показал, что рыночные отношения сами по себе не способны эффективно регулировать процессы обращения отходами и, первую очередь, процессы ресурсосбережения.

Механизму эффективного управления с отработанными смазочными материалами за рубежом уделяется особое внимание. Управление отработанными маслами в ЕС подчинено отдельной Директиве по утилизации отработанных масел 75/439/ЕЕС от 16.06.1975 г. (утилизация включает в себя сбор, транспортировку, переработку (в том числе регенерацию) и захоронение отработанных масел). В Директиве ЕС отработанные масла впервые рассматриваются не как отходы, подлежащие уничтожению, а как отработанные продукты, подлежащие вторичному использованию. Деятельность сборщиков, перевозчиков и переработчиков подлежит обязательному лицензированию. Важным фактором реализации положений Директивы ЕС являются предусмотренные в ней ежегодные отчеты стран – членов ЕС в Комиссию ЕС о своем техническом уровне, опыте и достигнутых результатах. Для обеспечения жизнеспособности требований Директивы ЕС предусматриваются способы экономического стимулирования предприятий, занимающихся утилизацией

отработанных масел (соответствующие ценовая, налоговая и акцизная политики, субсидии и вознаграждения). Эти предприятия в качестве компенсации за обязательства, возлагаемые на них, могут получать дотации за оказанные услуги. Благодаря такой законодательной системе в странах ЕС достигнуты высокие показатели по сбору и переработке отработанных масел.

В некоторых странах ЕС (Австрия, Бельгия, Финляндия, Франция, Ирландия, Италия, Люксембург, Португалия, Испания, Великобритания) отработанные масла, применяемые в качестве топлива для энергетических целей, полностью освобождены от налогов. Эта фискальная политика, пролонгированная до 2006 года, поддерживает применение отработанных масел в качестве топлива и создает дефицит сырья для производителей регенерированных масел [3].

Законодательство ЕС все больше отдает предпочтение регенерации отработанных масел как наиболее экологически безвредному способу их утилизации. В странах – членах ЕС в 2000 году было использовано 4,84 миллионов тонн смазочных материалов (приблизительно 65 % автомобильных и менее 35 % промышленных масел). Из них около 50 % масел было потеряно во время применения (угар, сжигание, испарение, осадки в резервуарах и контейнерах и т.д.), остальные 50 % составили отработанные масла, подлежащие сбору. Среднее количество собранных отработанных масел достигло 70-75 % – более 1,8 млн. тонн. Из них около 675000 тонн было противозаконно использовано в качестве топлива или сброшено в окружающую среду. В целом в Европе сбрасывается 25 % всех отработанных масел; 75 % – собирают, из них 25 % – регенерируются, 49 % используется в качестве топлива и 1 % уничтожается [3].

В таких странах, как Германия, Бельгия и Италия более 50 % (55, 50 и 55 соответственно) отработанных масел от сбора поступает на установки регенерации с целью получения регенерированных базовых масел. В Европе в настоящее время наибольшая мощность предприятий по регенерации отработанных масел сосредоточена в Германии. В начале тридцатых годов двадцатого века в Германии началось преобразование небольших нефтеперерабатывающих заводов в предприятия по регенерации отработанных масел. Сейчас там начинают работать новые высокотехнологичные предприятия по производству высококачественных базовых масел второй группы из отработанных масел [3].

Развитие этого перспективного бизнеса строится в близком сотрудничестве с государством, дающем законодательную базу, в частности субсидируя и инвестируя в предприятия, занимающиеся сбором, хранением и вторичной переработкой масел. В Германии создана идеальная система сбора и утилизации отработанных смазочных материалов. Ценовая политика отрегулирована таким образом, что расходы на сбор и перевозку отработанных масел полностью оплачиваются производителями и переработчиками, при этом го-

сударственных дотаций не требуется. Такая система создавалась много лет при непрерывном усовершенствовании организации сбора отработанных масел. В настоящее время в Германии имеется 6 установок регенерации отработанных масел общей производительностью 280 тысяч тонн в год, в проекте находятся еще 3 установки регенерации отработанных масел. Только 30 % собранных масел используется в качестве топлива для сжигания. Государственная политика в области экологии в Германии направлена на финансовую поддержку предприятий, регенерирующих отработанные масла с целью получения базовых масел: с 2001 года такие предприятия могут получить субсидии в размере 2,6 миллионов евро в год. В Италии в 1982 году создана Национальная Ассоциация Отработанных Минеральных Масел (A.N.C.O.M.E.) – как ассоциация предприятий, собирающих различные отходы, в том числе отработанные минеральные масла, отработанные батареи и растительные масла. Для того, чтобы стать членом A.N.C.O.M.E., предприятие должно в обязательном порядке иметь разрешение на сбор, хранение и обращение с опасными отходами, собираемыми ее членами. Сейчас в Италии имеется 6 установок регенерации отработанных масел общей производительностью 239000 тонн в год. 18 % собранных масел поступает на сжигание в качестве топлива. Если в Бельгии в 1997 году регенерируемое количество отработанных масел составляло только 1 % от сбора отработанных масел, то в 2000 году это количество составило 75 % (за это время были введены в эксплуатацию 2 установки регенерации общей производительностью 45 тысяч тонн). Во Франции имеется одна установка производительностью 110000 т в год, 28 % от сбора поступает на регенерацию и 54 % – на сжигание в качестве топлива. В Испании – 8 установок регенерации общей производительностью 190000 т в год, 16 % от сбора отработанных масел поступает на регенерацию. В других странах ЕЭС отработанные масла нашли основное применение в качестве топлива для сжигания, при этом не всегда с использованием способов предварительной очистки [3].

Потенциал сельскохозяйственных предприятий определяется наличием имеющихся ресурсов: земельные ресурсы, водные ресурсы, растениеводческие ресурсы (запасы семян), животноводческие ресурсы (наличие племенных животных), производственные ресурсы (наличие сельскохозяйственной техники), топливно-энергетические ресурсы (наличие топлива и смазочных материалов), трудовые ресурсы. Потребность в ресурсах зависит от запланированных объемов производства сельскохозяйственной продукции.

В системе природоресурсных отношений используется классификация всех используемых агропромышленным предприятием ресурсов на возобновляемые и невозобновляемые. К возобновляемым относятся ресурсы, которые могут восстанавливаться за счет процессов обмена веществом и энергией в биосфере, то есть в процессе естественного круговорота вещества. Невозобновляемые ресурсы представляют собой естественные образования,

которые являются объектами непрерывного расходования без возможности их воспроизводства за промежуток времени, соизмеримый с существованием рода человеческого [4].

При производстве сельскохозяйственной продукции ресурсы оказывают неодинаковое влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности. По степени влияния на процесс производства и экономическую эффективность базовых отраслей АПК, ресурсы можно подразделить на непосредственно и косвенно влияющие на объемы и качество получаемой продукции. К первой группе относятся семена, посадочный материал, корма, удобрения, средства защиты растений и др. Ко второй группе можно отнести ресурсы, которые обеспечивают бесперебойное функционирование основных средств. Это, в основном, горюче-смазочные материалы и запасные части для ремонта техники и оборудования.

В сельском хозяйстве имеет место большая неравномерность затрат на приобретение ресурсов и существенное изменение их структуры в различные периоды года. В связи с сезонным характером производства соотношение различных видов ресурсов в конкретном сельскохозяйственном предприятии изменяется в течение года по отдельным периодам. Наибольшее количество топлива и смазочных материалов потребляется в напряженные периоды выполнения сельскохозяйственных работ (подготовка почвы, посев и посадка сельскохозяйственных культур, уборка урожая). Эти особенности ресурсов следует учитывать при формировании необходимых объемов производственных запасов, размер которых должен обеспечивать бесперебойную работу предприятия с учетом объемов производства, норм расхода материалов и характера потребления. Исходя из специфики сельскохозяйственного производства можно заметить, что большая часть производственных запасов является продуктом производства самих предприятий (семена, корма и др.). Другие виды ресурсов сельскохозяйственное предприятие вынуждено приобретать на внешнем рынке.

Эффективность использования ресурсов определяется многими внутренними и внешними факторами. Внешние факторы оказывают влияние на показатели производства независимо от организации деятельности сельскохозяйственных предприятий, а на внутренние – предприятие может и должно активно влиять. К внешним факторам относятся: общая экономическая ситуация в стране и регионе, особенности налогового законодательства, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, степень поддержки государством собственных товаропроизводителей и др. Учитывая эти и другие факторы, предприятие может и должно использовать свои внутренние резервы для рационального формирования и использования движения оборотных средств. В процессе функционирования сельскохозяйственного предприятия осуществляется использование ресурсов и помимо положительного эффекта от использования появляется отрицательный эффект – возникнове-

ние отходов производства. Все отходы предприятий агропромышленного комплекса можно классифицировать следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Классификация отходов сельскохозяйственных предприятий

Наименование отходов		Направление снижения экологического вреда	Направление рационального использования ресурсов
Органические отходы	Солома	Производство органических удобрений	Производство биогаза
	Пищевые отходы		
	Навоз		
	Помет		
Неорганические отходы	Удобрения	Утилизация	—
	Отработанные масла		Регенерация

Основной отличительной особенностью смазочных материалов является их способность к возобновлению. В процессе эксплуатации сельскохозяйственной техники, из 100 т свежих масел 80 % из них переходит в категорию отработанных.

Потребность в ресурсах зависит от запланированных объемов производства сельскохозяйственной продукции. Потребность в смазочных материалах зависит от объемов емкостных систем и от количества отработанных моточасов. Поэтому для одной сельскохозяйственной машины общий объем использованных масел определяется из соотношения:

$$C_m = H \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot \gamma \cdot \sum_{i=1}^m V_i \quad (1)$$

где H – коэффициент, характеризующий объемы доливаемых масел в зависимости от наработки машины;

K_1 – коэффициент, учитывающий повторные испытания после устранения дефектов при подготовке техники к эксплуатации;

K_2 – коэффициент, учитывающий потери масел при заправке;

γ – удельный вес масла;

V_i – емкость i -го агрегата сельхозтехники, заполняемая до уровня, указанного в руководстве по эксплуатации и уходу за машинами;

$i = 1, \dots, m$ – количество заполняемых маслом емкостей в технике.

Количество потребляемых автотракторных масел по сельскохозяйственному предприятию определяется по формуле:

$$C_{\text{общ}} = H \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot \gamma \cdot \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n V_{ij} \quad (2)$$

где $j = 1, \dots, n$ – количество техники в хозяйстве.

Общая потребность в маслах в целом по району определяется по формуле:

$$C_{\text{район}} = \Sigma C_{\text{общ}} \quad (3)$$

После использования смазочных материалов образуются отходы производства. При регенерации из 100 % отработанных масел 60 % переходит в категорию регенерированных. Следовательно, из 100 % свежих масел повторно может быть использовано 48 % от первоначального объема свежих масел.

На основании количества сельскохозяйственной техники и объемов потребления масел, можно определить объемы отработанных масел, появляющихся в результате эксплуатации техники, а также на основании анализа существующего оборудования по регенерации отработанных масел определить объемы восстановленных масел, которые могут повторно использоваться при эксплуатации сельскохозяйственной техники. В результате определения потенциала ресурса смазочных материалов является возможным прогнозирование сокращения затрат, за счет повторного использования ресурсов. А также сокращения объемов загрязнений окружающей среды.

Одним из направлений снижения негативного экологического вреда от использования сельскохозяйственной техники является модернизация или обновление машинотракторного парка сельскохозяйственных предприятий. За пределами амортизационного срока у сельскохозяйственных товаропроизводителей области находится 61 % зерноуборочных комбайнов и 67 % тракторов. В целях ускорения темпов обновления машинно-тракторного парка с 2010 года в Ростовской области осуществлялись меры направленные на обновление парка техники в агропромышленном комплексе в виде субсидий из областного бюджета на возмещение части затрат на приобретение сельскохозяйственной техники, произведенной в Ростовской области. Сельскохозяйственным товаропроизводителям области субсидировалось 20 % затрат на приобретение сельскохозяйственной техники, произведенной в регионе (без НДС и транспортных расходов). В 2010 году за счет средств областного бюджета просубсидировано приобретение 300 комбайнов, 20 тракторов и 190 единиц другой сельхозтехники на общую сумму субсидий 213 млн. рублей [5].

Анализируя динамику обновления машинно-тракторного парка сельскохозяйственных предприятий Ростовской области можно заметить, что посредством приобретения сельскохозяйственной техники на основе полученных субсидий на возмещение части затрат к 2012 году сельскохозяйственная техника обновлялась только в 40 % районов. При этом процент обновленной техники по отношению к 2011 году составляет 1,1 %.

Анализ способов применения отработанных масел показал, что отработанные масла, очищенные от примесей, могут использоваться при консервации сельскохозяйственного оборудования, а также в гидравлических сис-

темах машин. Отработанные масла, прошедшие регенерацию, применяются на уровне свежих товарных масел. Это отличие смазочных материалов от остальных видов ресурсов при организации сбора и восстановления отработанных масел позволяет значительно снизить потребность в оборотных средствах такого рода. При увеличении срока эксплуатации сельскохозяйственной техники увеличивается объем потребляемых смазочных материалов, а, следовательно, увеличиваются объёмы возникающих отработанных масел. Так, различные сельскохозяйственные предприятия в год потребляют от 200 до 700 т смазочных материалов.

Средний расход смазочных материалов для одного трактора в течение года составляет 130 л – 109 кг. Определив объёмы потребления масел по Ростовской области, а также объёмы отработанных масел, возникающих при эксплуатации сельскохозяйственной техники, можно сделать вывод, что в целом по Ростовской области потерянный ресурс смазочных материалов составляет 1200,116 т, что в стоимостном выражении при средней стоимости моторного масла 50 рублей за кг составляет 60005,8 тыс. рублей. Таким образом, можно определить несколько эффективных вариантов повторного использования ресурсов: производство органических удобрений или биогаза, регенерация и повторное использование отработанных масел. Использование отходов производства позволяет сократить расходы на ресурсы и получить дополнительный источник прибыли.

В настоящее время существующие методики оценки эффективности функционирования сельскохозяйственного предприятия не учитывают специфики работы предприятия одновременно на основе экономических и экологических критериев. Экономический подход оценивает эффективность функционирования предприятия на основе параметров: чистой прибыли предприятия, срока окупаемости, рентабельности, величины необходимых инвестиций. С точки зрения экологического подхода функционирование предприятия оценивается на основе анализа степени загрязнения окружающей среды, при этом не учитывается наличие на предприятиях оборудования по подготовке к утилизации или восстановлению отходов производственной деятельности.

Различные точки зрения на систему управления природопользованием стимулируют разработку критериев в условиях допустимого развития экономики в рамках ее экологизации, для определения направлений технологического и научно-технического совершенствования в системе отношений природа – человек – общество. Механизмом экономической эффективности природопользования выступает сопоставление затрат и выгод в условиях наилучшего использования природных ресурсов [2].

В результате использования отходов сельского хозяйства для сельхозпроизводителя появляется ряд преимуществ: создается экологически чистое, безотходное производство; снижается себестоимость продукции; осу-

ществляется экономически эффективное использование отходов производственной деятельности; осуществляется экономия средств, выделяемых на закупку топлива и смазочных материалов; появляется потребность в рабочей силе для обслуживания регенерационных установок.

Список литературы:

1. Обнявко Т.С. Экономико-экологический вектор устойчивого развития предприятий военно-промышленного комплекса // Экономические проблемы устойчивого развития: материалы докладов международной научно-практической конференции. – Сумы, 2012. – С. 120-121.
2. Игнатов В.Г. Государственное управление природопользованием / В.Г. Игнатов, А.В. Кокин, В.Н. Кокин, С.С. Бодров, Р.С. Пермяков. – Ростов-н/Д: Изд-во СКАГС, 2009. – С. 41-42.
3. Материалы докладов на Международной научно-практической конференции «Новые технологии в переработке и утилизации отработанных масел и смазочных материалов», 26-28 ноября 2003 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: eco.inno.ru/projects (дата обращения: 24.08.11).
4. Чередниченко Р.О. Развитие экологического бизнеса в России – это не только государственная задача [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rosaro.ru (дата обращения: 07.08.11).
5. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.don-agro.ru.

Секция 10

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ ЦЕН НА НЕФТЬ МАРКИ URALS

© Козырева С.М.*

Институт природных ресурсов Национального исследовательского
Томского политехнического университета, г. Томск

В статье проводится анализ динамики цен на нефть марки Urals за 2006-2012 гг. А также выявляются предполагаемые причины изменения динамики.

В XX веке цены на нефть держались на достаточно низком уровне, что было обусловлено большими разведанными запасами, а также легкодоступными месторождениями. В настоящее время спрос на нефтепродукты растет с каждым годом все с большими темпами, а легкодоступные запасы сокращаются. В связи с этим цены на углеводородное сырье имеют неустойчивую тенденцию. Для того, чтобы спрогнозировать дальнейшее развитие цен, необходимо проанализировать их динамику.

Существует несколько видов российских марок нефти, такие как Urals, REBCO, Sokol, Siberian Light, ESPO. Цены на российские марки нефти рассчитываются на базе сорта Brent за минусом определенного дисконта или скидки, так как структура российской нефти несколько хуже состава Brent [1]. В данной статье более подробно будет рассмотрена нефть марки Urals, а также динамика ее цен за последние 6 лет.

Нефть марки Urals – это российский сорт нефти, добываемый на территории России в Ханты-Мансийском автономном округе. Относится к разряду утяжеленных сортов нефти и обладает средним качеством из-за значительной доли серы в ее составе [1].

В табл. 1 представлены среднегодовые цены на нефть сорта Urals за 2006-2012 гг.

Таблица 1

Среднегодовые цены на нефть марки Urals [2]

Год	Среднегодовая цена на нефть сорта Urals, долларов США за баррель
2006	60,55
2007	61,8
2008	100,125
2009	52,75
2010	76,25
2011	107,55
2012	112,925

* Студент. Научный руководитель: Романюк В.Б., доцент, кандидат экономических наук.

Для более наглядного представления на рис. 1 изображена динамика среднегодовых цен на нефть марки Urals.

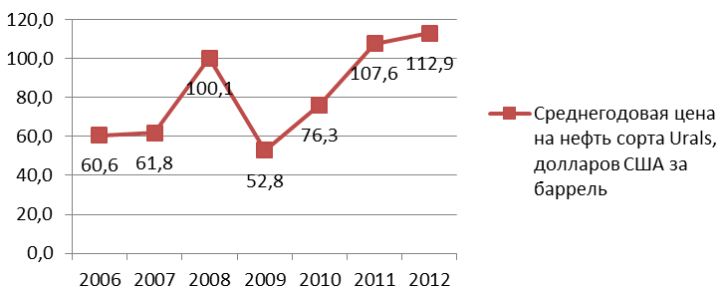


Рис. 1. Динамика среднегодовых цен на нефть марки Urals, в долларах США за баррель

Из рис. 1 видно, что в 2006 и 2007 гг. ситуация была стабильна средняя цена на нефть была в пределах 65 долларов США за баррель. В 2008 г. произошел скачок до 100 долларов США за баррель. В 2009 г. из-за мирового финансового кризиса средняя цена на нефть начала падать и опустилась до 50 долларов США за баррель. После того, как начались действия по устранению финансового кризиса, средняя цена на нефть стала расти и к настоящему времени составила более 110 долларов США за баррель.

Для более подробного анализа причин падения и роста цен на нефть марки Urals представлена табл. 2, в которой показаны среднеквартальные цены на нефть марки Urals за аналогичный период (2006-2012 гг.).

Для более наглядного представления на рис. 2 изображена динамика среднеквартальных цен на нефть марки Urals.

Как говорилось выше в 2006 и 2007 гг. ситуация вполне стабильна, с начала 2007 г. наблюдается постепенный рост цен, в 2008 г. рост продолжается и в июле 2008 г. цена на нефть марки Urals достигает своего исторического максимума – 129,3 доллара США за баррель [3]. После достижения максимума начинается политика удешевления нефти. Это происходит по ряду причин. Во-первых, потребители были не готовы платить столь высокую цену за энергоресурсы, а во-вторых, надвигался мировой финансовый кризис (октябрь 2008 г.). Станы ОПЕК для того, чтобы искусственно поднять цены сокращали объемы добычи, но данная политика не привела их к желаемому результату сразу. В итоге цена на нефть катастрофическими темпами снижалась. К декабрю 2008 г. цена на нефть марки Urals достигла 38 долларов США за баррель. Позже к весне 2009 г. цены начали постепенно приходить в норму, по причине снижения объемов добычи. Здесь сработал закон спроса и предложения: цены растут, если низкое предложение и высокий спрос, и наоборот, цены падают в том случае, когда высокое предложение и низкий спрос.

После середины 2009 г. цены достигают отметки более 50 долларов США за баррель и начинают свой рост. До настоящего времени цены на нефть марки Urals продолжают подниматься, на сегодняшний день цена составляет около 115 долларов США за баррель.

Таблица 2

Среднеквартальные цены на нефть сорта Urals [2]

Год	Квартал	Цена на нефть сорта «Юралс», долларов США за баррель
2006	I	57,7
	II	61,1
	III	62,5
	IV	60,9
2007	I	54
	II	59,7
	III	64
	IV	69,5
2008	I	93,7
	II	105,3
	III	107,6
	IV	93,9
2009	I	43,2
	II	50,6
	III	56,4
	IV	60,8
2010	I	75,1
	II	75,9
	III	75,8
	IV	78,2
2011	I	102,6
	II	108,3
	III	109,7
	IV	109,6
2012	I	117,5
	II	112,2
	III	111,2
	IV	110,8

Одной из причин роста цен на нефть марки Urals является рост себестоимости нефти. В структуру себестоимости добычи нефти входят такие параметры как электроэнергия (25 %), оплата труда (10 %), ремонт и техническое обслуживание (35 %), сырье и материалы (14 %), прочие расходы (14 %). Рост себестоимости обусловлен увеличением тарифов на электроэнергию, также немало важной причиной является то, что многие российские месторождения находятся в труднодоступных районах и нефть добывается в основном на неглубоких скважинах с низким дебетом, и оборудование, применяемое в таких условиях, менее энергоемкое [4].

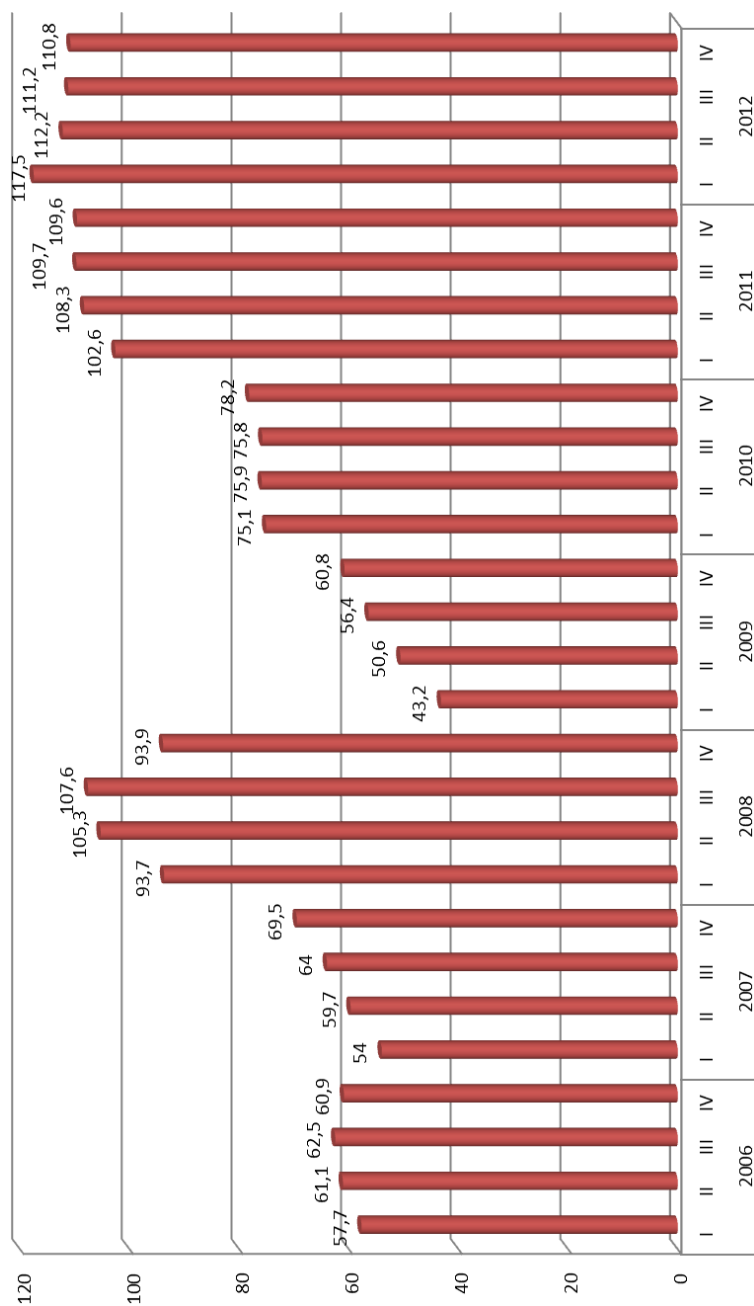


Рис. 2. Среднеквартальная цена на нефть сорта «Юрале», долл. США за баррель

Также немаловажной причиной является наращение мощностей в машиностроении, ведь нефтепродукты являются основным топливом для транспортных средств. С каждым годом во всем мире становится больше транспортных средств, развивается автомобильная промышленность, авиационная промышленность. В развивающихся городах (например, Томск) строятся новые дороги, в связи с тем, что автомобильного транспорта становится все больше, и как следствие этого возрастает спрос на бензин. На рис. 3 показана динамика изменения количества легковых автомобилей на территории РФ в тыс. шт. за 2006-2008 гг. [6]. Данные значения доказывают, что количество транспорта увеличивается, на данный момент в Федеральной службе государственной статистики представлены данные только до 2008 г. по данным аналитического агентства.

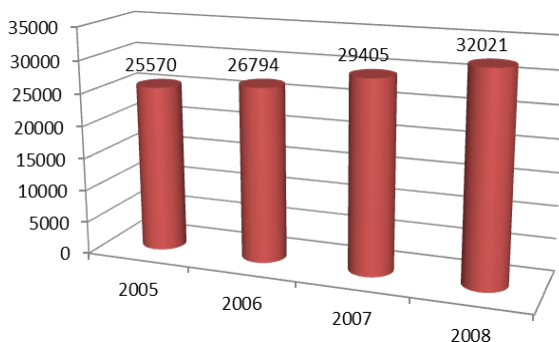


Рис. 3. Количество легковых автомобилей в РФ за 2005-2008 гг., в тыс. шт.

«АВТОСТАТ» на 2012 год на территории РФ 38807 тыс. шт. легковых автомобилей, что на 18 % больше, чем в 2008 году, т.е. идет постоянный рост количества потребителей топлива.

Еще одним огромным потребителем топлива является авиационная промышленность. В настоящее время насчитывается около 223 аэропортов [7] в РФ и с каждым годом их количество увеличивается, в связи с этим количество авиатранспорта также возрастает.

Таким образом, цены на нефть в ближайшем будущем, скорее всего, будут возрастать. Установление высоких цен на нефть может привести к неким последствиям, как стран-экспортеров, так и стран импортирующих нефть на свой рынок. В первом случае, есть риск увеличения притока иностранной валюты, что пагубно влияет на работу местных компаний и создает большое количество инвестиций в нефтяной отрасли (известно как «голландская болезнь»). Во втором случае, высокие цены на нефть могут привести к падению курса национальной валюты и, как следствие, к росту инфляции [8].

Список литературы:

1. Цена нефти Urals сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stock-list.ru/urals.html#ixzz2JcNtZHFM.
2. ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.
3. Основные экономические показатели в 2008 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=macro/macro_08.htm&pid=macro&sid=oep.
4. Нефть по 3 доллара [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rbc-daily.ru/tek/562949979132125.
5. Динамика цен на нефть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.luxurynet.ru/world-market/3116.html.
6. Парк автомобильного транспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru/bgd/regl/B09_55/lssWWW.exe/Stg/02-28.htm.
7. Государственный реестр аэропортов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.favt.ru/favt_new/?q=dejatelnost/ajeroporty_i_ajerodromy/reestr_ajeroportov_ga.
8. Биржевая площадка FrontStocks Ltd. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ikonbrokers.ru/handbook/futures/oil.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XXIX Международной научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

ЧАСТЬ 1

Подписано в печать 22.02.2013. Формат 84×60X1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. ?? Печ. л. ??? Заказ ???

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!