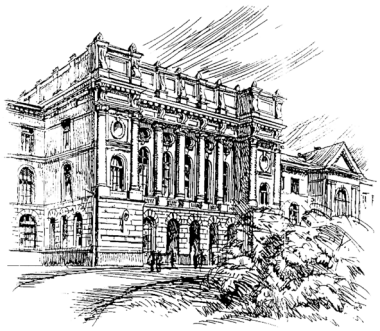
1 (71)/2009



Научно-технические ведомости СПбГПУ

Экономические науки

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Федеральное агентство по образованию
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Редакционная коллегия

Главный редактор
Васильев Юрий Сергеевич
академик РАН, доктор технических наук, профессор, президент СПбГПУ, заслуженный деятель науки и техники РФ

Зам. гл. редактора
Рудской Андрей Иванович
член-кор. РАН, доктор технических наук, профессор, проректор по научной работеСПбГПУ

Зам. гл. редактора
Бабкин Александр Васильевич
доктор экономических наук, профессор, директор научно-исследовательского комплекса СПбГПУ

Ответственный секретарь
Екимова Маргарита Матвеевна
кандидат технических наук, доцент

Члены редколлегии

Арсеньев Дмитрий Германович
доктор технических наук, профессор, проректор по академической и международной деятельности СПбГПУ

Башкарев Альберт Яковлевич
доктор технических наук, профессор, директор инновационно-инвестиционного комплекса СПбГПУ

Боронин Виталий Николаевич
доктор технических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ

Глухов Владимир Викторович
доктор экономических наук, профессор, проректор по учебной работе СПбГПУ, заслуженный деятель науки РФ

Дегтярева Раиса Васильевна
доктор исторических наук, профессор, ученый секретарь Ученого совета СПбГПУ, заслуженный работник высшей школы РФ

Иванов Александр Васильевич
доктор технических наук, начальник Управления информационных ресурсов СПбГПУ

Ильин Владимир Иванович
доктор физико-математических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ

Козлов Владимир Николаевич
доктор технических наук, профессор, проректор СПбГПУ по УМО, заслуженный работник высшей школы РФ

Кузнецов Дмитрий Иванович
кандидат технических наук, доктор философских наук, член Союза писателей России

Лопота Виталий Александрович
чл.-кор. РАН, доктор технических наук, профессор, президент и генеральный конструктор РКК "Энергия", директор – главный конструктор ЦНИИ РТК, заслуженный деятель науки РФ

Федотов Александр Васильевич
доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Института государственного управления и информатизации

Перепечатка материалов, опубликованных в нашем журнале, приветствуется. Ссылка на авторов цитируемых и перепечатываемых статей и на журнал "Научно-технические ведомости СПбГПУ" обязательна.

Журнал включен в "Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук".

Подписной индекс **18390** в каталоге "Газеты. Журналы" ОАО Агентства "Роспечать".

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2009

Содержание

Теоретические основы экономики и управления

Диденко Н.И. *Россия и глобальная экономика: итоги взаимодействия* 11

Скитер Н.Н., Рогачев А.Ф. *Формирование эколого-экономической политики государства в условиях глобализации* 26

Кирова К.С., Доценко А.Е., Мараховский А.С. *Учет неопределенности параметров модели межотраслевого баланса при решении задач устойчивости* 33

Трысячный В.И., Жевора Ю.И., Кузьменко И.П. *К вопросу о классификации рынка средств производства* 38

Канаш Э. Ш. *Проблемы теневой экономики в зарубежных исследованиях: причины роста и последствия* 43

Данилов Г.В., Войнова Е.С., Рыжова И.Г. *Условия применения регрессионного анализа для дифференциации затрат на постоянные и переменные* 47

Макаров А.В., Макарова Т.А. *Социальные изменения в экономике и менеджменте информационного общества* 51

Гузикова Л.А.*Применение методов теории графов для анализа социально-экономических институтов* 55

Нуретдинова Ю. В.*Направления развития отношений собственности на сельхозугодия* 60

Моспан А.Я. *Место, роль и классификация естественных монополий в макроэкономических системах* 64

Региональная экономика

Бурдакова Г.И. *Источники устойчивого роста и ресурсы саморазвития "благополучных" регионов России* 68

Мурыгина А.С. *Кластерный подход к экономическому развитию территорий в условиях глобализации* 76

Федулова Е.А., Алабина Т.А. *Государственные инвестиции как необходимое условие экономического роста региона (на примере Кемеровской области)* 80

Бурылова Л.Г., Тютык О. В. *Оценка влияния трансформации интегрированных бизнес-структур на экономику региона пассивного типа (на примере Пермского края)* 88

Станишевская С.П., Имайкин Е.А. *Структура и особенности интеллектуального капитала в регионе* 92

Григорьева Ж.Е. *Государственно-частное партнерство: перспективы развития в регионах* 97

Гурнович Т.Г., Зайцева И.В., Торопцев Е.Л. *Анализ и оценка параметрической устойчивости регионального рынка труда* 100

Мисаков В.С., Галачиев О.Т., Шардан С.К. *Государственная политика формирования перспективной структуры экономики регионального АПК* 106

Ашхотов В.Ю. *Экономическое регулирование взаимоотношений разнопрофильных предприятий АПК региона* 113

Карпович О.Г. *Место и роль территориально-производственных комплексов в экономике региона* 118

Карпович О.Г. *Формирование территориально-производственных комплексов региона на основе кластерного подхода* 121

Щербакова Н.В. *Методика оценки эффективности развития крупного города* 124

Отраслевая экономика

Олесов А.Е. *Управление закупками в системе государственного здравоохранения* 130

Шлафман А.И., Фабричнова Т.Г. *Анализ состояния и конкурентоспособности алмазодобывающей промышленности России* 134

Гурнович Т.Г., Сергиенко В.С., Торопцев Е.Л. *Оптимизация системы "производство – потребление" при реализации плодоовощной продукции в регионе* 139

Арутюнян С.А. *Роль государственного стимулирования в развитии индустрии туризма* 144

Новосёлов С.Н. *Особенности управления туристической отраслью сферы услуг* 147

Джурабаев А.А. , Бахрамов Ю.М. *Формирование конкурентной среды на рынке телекоммуникационных услуг* 151

Таточенко Т.В., Семёнов В.В. *Исследование рынка жилищно-коммунальных услуг как сферы функционирования малого предпринимательства* 156

Экономика и управление муниципальных образований

Новикова И.В., Смирнова Е.В., Митрофанова С. В. *Разработка предложений по формированию стратегии социально-экономического развития муниципального образования* 161

Кочетов В.Л. *Методические основы стратегического управления развитием муниципального образования* 167

Вдовина В.А. *Управление системой бюджетных отношений на муниципальном уровне* 172

Экономика и менеджмент предприятия

Камысовская С.В., Захарова Т.В. *Сравнительная характеристика подходов к оценке стоимости предприятия как имущественного комплекса* 178

Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н., Сарана Е.Ю. *К вопросу о формировании комплексной системы сбытового логистического контроллинга на промышленном предприятии* 188

Шлафман А.И. *Формирование признаков классификации видов поглощений предприятий* 192

Краснобокая И.А. *Совершенствование системы управленческого учета затрат на машиностроительном предприятии* 198

Носкова Н.Ю., Попов П.М. *Разработка модели бюджетирования организации (на примере самолетостроительного предприятия)* 204

Манжосова И.Б. *Развитие учетно-аналитического обеспечения деятельности организации на основе концепции контроллинга* 208

Островских Т.И. *Формирование инвестиционной стратегии промышленного предприятия* 217

Каменева В.В. *К вопросу о повышении эффективности функционирования гостиничного комплекса* ... 220

Петров Д.М. *Проектирование структуры системы менеджмента качества организации (на примере картографического предприятия)* ... 226

Пантюхин А.Л. *Модель оценки экономической устойчивости строительных предприятий* ... 232

Инновации и инвестиции

Зубчик А.В. *Инновационная деятельность как основное условие модернизации экономики* ... 237

Королев В.А., Мурашова С.В. *Инновационные методы обслуживания на потребительском рынке* ... 240

Сизюков С.А. *Основные этапы выбора инструментов управления проектами* ... 244

Кушелева И.А. *Анализ основных подходов к оценке инвестиционной активности и привлекательности региона* ... 248

Финансы, налоги и бухгалтерский учет

Казаренкова Н.П., Маркина С.А., Беляева Е.С. *Проблемы и перспективы взаимодействия банковского и реального секторов экономики* ... 253

Петрова М.С., Лиман И.А. *Государственно-частное партнерство как элемент организационно-экономического механизма банковского ипотечного кредитования* ... 258

Огнев Д.В.*Оценка и сравнение эффекта лизинга и прямой продажи активов* ... 261

Бондаренко С.М. *Совершенствование научно-методического обеспечения для формирования портфеля активов банка* ... 265

Крячок И.Ю. *Проблемы финансирования работ по ремонту жилищного фонда* ... 269

Бондаренко С.М. *Анализ подходов к размещению капитала по направлениям деятельности банка* ... 274

Медведовская Ю.М. *Анализ конкурентных сил на рынке недвижимости* ... 279

Предпринимательство и маркетинг

Радачинский В.М., Гладилин А.В. *Анализ сущности понятий конкуренция, конкурентность и конкурентоспособность* ... 285

Рождественский В.А., Миллер А.Е. *Структурно-функциональное регулирование инновационно-технологических изменений предпринимательских структур* ... 288

Тетерин М.А. *Анализ подходов по оценке международной конкурентоспособности государств* ... 293

Климин А.И. *Итерационная процедура определения бюджета на маркетинговые коммуникации* ... 296

Никифоров В.В. *Оценка влияния изменения цветовой гаммы бренда на его восприятие* ... 303

Сакулин А.С. *Принципы применения ценностного подхода при разработке маркетинговой концепции развития розничной торговой сети* ... 306

Макарова А.В. *К вопросу об управлении средствами региональных государственных фондов поддержки малого предпринимательства* ... 311

Хныкина Т.С. *Меры государственного регулирования развития малого предпринимательства: проблемы и перспективы (на примере Санкт-Петербурга)* 315

Экономическая безопасность

Атаманов Г.А., Рогачев А.Ф. *О необходимости новых подходов к исследованию феномена экономической безопасности* 320

Морозова Н.О. *Применение теории игр для объяснения причин ухода в теневую экономику* 325

Экономика и управление в образовании

Курочкина А.А., Магерин Н.В., Максимова Т.Г. *Формирование системы управления тестированием в высшей школе* 331

Минёва О.К., Горелова О.И. *Образовательные стандарты третьего поколения: проблемы и перспективы внедрения (кадровый аспект)* 336

По материалам конференции "Формирование стратегии инновационного развития экономических систем"

Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н., Литвинов И.А. *Методика оценки внутренних социальных ресурсов промышленных предприятий* 341

Каравайков В.М., Соколова О.В. *Научно-методические основы формирования стратегии развития системы теплоснабжения* 347

Манойлов О.В. *Формирование стратегии предприятия на рынке информационных услуг космических систем* 352

Пшеничников В.В., Бичева Е.Е. *Потенциальные возможности и перспективные направления сотрудничества образовательных учреждений и бизнеса в современных условиях* 358

Бонюшко Н.А., Туманов К.М. *Международные стандарты ИСО как основа обеспечения качества и конкурентоспособности продукции и услуг предприятия* 361

Contents

Theoretical bases of economy and management

Didenko N.I. *Russia and global economy: results of interaction* 11

Skiter N.N., Rogachev A.F. *Formation of ekologo-economic policy of the state in the conditions of globalization* 26

Kirova K.S., Dotsenko A.E., Marahovskiy A.S. *The calculation of the uncertainty of the parameters of the model of interbranch balance with the solution of the problems of stability* 33

Trysjachnyj V.I., Zhevora J.I., Kuzmenko I.P. *To the question on classification of the market of means of production* 38

Kanash E.Sh. *The problems of shadow economy in global researches: the reasons of growth and consequences* 43

Voinova E.S., Danilov G.V., Ryzhova I.G. Conditions of application of the regressive analysis for differentiation of expenses as constants and variables 47

Makarov A.V., Makarova T.A. *Social changes in economy and management of the information society* 51

Guzikova L.A. *Application graphs theory for the analysis of social and economic institutes* 55

Nuretdinova J.V. *Direction of development of attitudes of the property on agricultural property* 60

Mospan A.Y. *The place, the role and classification of natural monopolies in macroeconomic systems* 64

Regional economy

Burdakova G.I. *Sources of steady growth and resources of self-development of "safe" regions of Russia* 68

Murigina A.S. *The* cluster approach to economic development of territories in the conditions of globalization 76

Fedulova E.A., Alabina T.A. *Public investment as the necessary condition of economic growth of region (on the example of the Kemerovo region)* 80

Burylova L.G., Tjutyk O.V. *Estimation of influence of transformation of computer-integrated businesses on the economy of region of passive type (on the example of the Permskogo edge)* 88

Imaykin E.A., Stanishevskaya S.P. *Structure and features of the intellectual capital in region* 92

Grigoryeva Z.E. *State-private partnership: perspectives of practice in regions* 97

Gurnovich T. G., Zaytseva I.V., Toroptsev E.L. *The analysis and evaluation of parametric stability of the labour market* 100

Misakov V.S., Galachiev O.T., Shardan S.K. *State politics of formation of perspective structure of economy regional APK* 106

Ashhotov V.U. *Economic regulation of mutual relation different of the enterprises APK of region* 113

Karpovich O.G. *The place and the role of territorial and production complexes in economy of region* 118

Karpovich O.G. *Formation of territorial and production complexes of region on the basis of klasters the approach* 121

Shcherbakova N.V. *The methodology of the assessment of city development effectiveness* 124

Branch economy

Olesov A.E. *Purchase management in the system of national health care service* 130

Shlafman A.I., Fabrichnova T.G. *The analysis of the condition and competitiveness of the diamond-mining industry of Russia* 134

Gurnovich T.G., Sergienko V.S., Toroptsev E.L. *Optimizing the system "manufacturing – consumption" at realization of fruit-vegetable production in the region* 139

Arutyunyan S. A. *The role of state stimulation in the development of the tourism industry* 144

Novosyolov S.N. *The piculiarities of the tourist service sphere management* 147

Djurabaev A.A., Bakhramov U.M. *Formation of the competitive environment in the market of telecommunication services* 151

Seminov V.V., Tatochenko T.V. *Research of the market of utilities as spheres of functioning of small business* 156

Economy and management of municipal unions

Novikova I.V., Smirnova E.V., Mitrofanova S.V. *Working out of offers on formation of strategy of social and economic development of municipal union* 161

Kochetov V.L. *Methodical bases of strategic management of municipal union developmen* 167

Vdovina V.A. *Management by system of budgetary relations at a municipal level* 172

Economy and management of the enterprise

Kamysovskaya S.V., Zaharova T. V. *The comparative description of evaluating approach to the cost of enterprise as a property complex* 178

Kharitonova N.A., Kharitonova E.N., Sarana E.J. *Perfection of a method of management by complex system of marketing logistic controlling for the industrial enterprises* 188

Shlafman A.I. *Formation of attributes of classification of kinds of absorption of the enterprises* 192

Krasnobokaya I.A. *Developing the system of costs accounting management in machine-building enterprises* 198

Noskova N.Y., Popov P.M. *Working out of model of budgeting of the organization (on the example of the aircraft constructing enterprise)* 204

Manzhosova I.B. *Development of accounting and analytic support of organization based on the concept of controlling* 208

Ostrovskyh T. I. *Formation of investment strategy of the industrial enterprise* 217

Kameneva V.V. *To the question on increase of efficiency of functioning of the hotel complex* 220

Petrov D.M. *Designing of structure of system of the quality management of the organization (on the example of the cartographical enterprise)* 226

Pantyukhin A.L. *Model of the estimation of economic stability of the building enterprises* 232

Innovations and investments

Zubchik A. V. *Innovative activity as of the main factors in the modernization of economics* 237

Korolev V.A., Murashova S.V. *Innovative methods of service at the user market* 240

Sizykov S.A. *The basic stages of the choice of tools of management of projects* 244

Kusheleva I.A. *The analysis of the basic approaches to the estimation of investment activity and region attractive* 248

The finance, taxes and book keeping

Kazarenkova N.P., Markina S.A., Belyaeva E.S. *Problems and perspective of co-operation of bank and real sectors of economy* 253

Petrova M.S., Liman I.A. *State-private partnership as an organisational-economic mechanism of bank mortgage lending* 258

Ognev D.V. *Estimation and comparison of effect of leasing and direct sale of actives* 261

Bondarenko S.M. *Perfection of scientifically-methodical maintenance for formation of the portfolio of actives* 265

Kryachok I.Yu. *Problems of financing of works on available housing repair* 269

Bondarenko S.M. *The analysis of approaches to capital placing in activity directions of bank* 274

Medvedovskaya Y.M. *The analysis of competitive forces in the real estate market* 279

Business and marketing

Radachinsky V.M., Gladilin A.V. *The analysis of essence of concepts the competition, competition and competitiveness* 285

Rozhdestvenskiy V.A., Miller A.E. *Structurally functional regulation of is innovative-technological changes of enterprise structures* 288

Teterin M.A. *The analysis of approaches according to the international competitiveness of the states* 293

Klimin A. I. *Iterative procedure of definition of the budget on marketing communications* 296

Nickiforov V. V. *Estimation of influence brand's color on it's perception* 303

Sakulin S.A. *Principles of application of the valuable approach by development of the marketing concept of development of the retail trading network* 306

Makarova A.V. *To the issue about management by resources of the regional state funds for small business support* 311

Khnykina T.S. *Measures of state regulation of development of small business: problems and prospects (on example St-Petersburg)* 315

Economic safety

Atamanov G.A., Rogachev A.F. *About necessity of new approaches to research of a phenomenon of economic security* 320

Morozova N.O. *An application of game theory to the explanation of getaway to the shadow economy* 325

Economy and management in education

Kurochkina A.A., Magerin N.V., Maksimova T.G. *Formation of the control system by testing in the higher school* 331

Mineva O.K, Gorelova O.I. *Educational standards of the third generation: problems and perspectives of introduction (personnel aspect)* 336

On conference materials "Formation of strategy of innovative development of economic systems"

Kharitonova N.A., Kharitonova E.N., Litvinov I.A. *Method of the estimation of internal social resources of the industrial enterprises*..... 341

Karavajkov V.M., Sokolova O.A. *Methodology of formation of strategy of development of system of the heat supply*..... 347

Manoilov O.V. *Formation of strategy of the enterprise in the market of information services of space systems*..... 352

Pshenichnikov V.V., Bicheva E.E. *Potential opportunities and prospective channels of cooperation between educational establishments and business in modern conditions* 358

Bonuyshko N.A., Tumanov K.M. *The international standards iso as the basis of maintenance of quality and competitiveness of production and services* 361

Диденко Н.И.

Россия и глобальная экономика: итоги взаимодействия

В мире насчитывается 198 стран и ни одна страна не может развиваться изолированно. Для выбора стратегии социально-экономического развития[1] государственные органы, ответственные за развитие, должны знать и учитывать процессы, происходящие в мировой экономике.

В конце XX начале XXI века в мировой экономике произошли изменения, определившие социально-экономическое развитие многих стран мира на долгосрочную перспективу – сформировались общие принципы функционирования системы глобальной экономики. Глобальная экономика из несвязанных, разрозненных элементов финансовых, производственных, научно-технологических, торговых отношений в условиях глобализации превратилась в систему, причем в систему, отвечающую требованиям вашингтонского консенсуса[2].

Все страны мира являются участниками глобальной экономики. Первая группа стран – промышленно-развитые, на территории которых проживает около 1 млрд. чел. населения (так называемый "золотой миллиард") образует центр глобальной экономики и производит примерно 75 % суммарного мирового валового продукта и потребляет примерно 78 % произведенного в мире продукта. Вторая группа – периферия глобальной экономики, включающая развивающиеся и наименее развитые страны с населением 5,6 млрд. чел., производят 25 % суммарного мирового валового продукта. Но это не единственное различие между названными группами. Существенным является та производственная роль, которую выполняют страны в сложившемся международном разделении труда в глобальной экономике. Первая группа стран производит и поставляет на мировые рынки наукоемкую и машинотехническую продукцию, информацию, технологии, капитал. Вторая группа в основном поставляет на мировые рынки газ, нефть, руды черных и цветных металлов, другие виды сырья и предметы труда из недр земли с незначительной степенью технологической переработки.

Значительное влияние на формирование глобальной экономики оказывает фактор – ограниченность природных ресурсов, что подталкивает первую группу стран, относящуюся к ресурсно-дефицитным странам активно развивать и углублять сотрудничество со второй группой стран, являющимися относительно ресурсо-избыточными[3].

В такой ситуации страны "золотого миллиарда" в рамках правил сложившихся в глобальной экономике получают существенный прирост своего богатства – в этих странах происходит увеличение человеческого капитала, растет производительность труда, развиваются научные исследования и разрабатываются новые технологии.

Попытки второй группы стран догнать первую в таких направлениях как развитие человеческого потенциала, технологические достижения, конкурентоспособность национальных экономик через экспорт сырьевых ресурсов и производство полуфабрикатов полностью обречены на неудачу. Исследования условий торговли двух названных групп стран показывают, что на временном промежутке в 30–40 лет индекс цен на сырьевые товары снижается относительно индекса цен на законченные машинотехнические изделия. Из этого следует, что одна единица импорта машинотехнического изделия с каждым годом требует больше единиц

[1] В последние десять-пятнадцать лет подавляющее большинство специалистов, занимающихся названной проблемой придерживаются мнения, что результаты социально-экономического развития страны характеризуются продолжительностью жизни населения в стране, здоровьем и образованностью нации, доходами граждан страны, позволяющими иметь достойный уровень жизни.

[2] "Вашингтонским консенсусом" называют десять рекомендаций, сформулированных МВФ, МБРР и министерством торговли США необходимых для экономического роста. Рекомендации относятся к следующим сферам экономики: налоговая дисциплина, общественные расходы, реформа налогообложения, процентные ставки, валютные курсы, торговый либерализм, прямые иностранные инвестиции, приватизация, дерегуляция экономики, права частной собственности.

[3] Относительная ресурсоизбыточность и ресурсодефицитность трактуется в рамках теории Хекшера-Олина.

экспортируемых сырьевых ресурсов, а это демонстрирует вывоз национального богатства.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что структура международного разделения труда в глобальной экономике начала XXI века является бесперспективной для большого числа стран, экономика которых ориентирована на развитие отраслей экспортирующих сырье и импортирующих наукоёмкую продукцию. Ситуация для этих стран может ухудшаться в будущем, учитывая, что инновационно-технологическое развитие мировой экономики в данный момент времени и в долгосрочной перспективе включает следующие направления:

– биоэлектронику;
– информационные системы;
– программное обеспечение;
– новые материалы, включая композитные;
– альтернативные источники энергии;
– микроэлектронику;
– лекарственные средства;
– энергосбережение;
– интеллектуальные роботы;
– очистку и переработку отходов.

Необходимо обратить внимание на то, что глобальная экономика не является побудительным мотивом роста экономик развивающихся стран и стран с переходной экономикой на базе экспорта сырьевых ресурсов и импорта машинотехнических изделий. Основными проблемами неспособности определенной национальной экономики занять перспективные позиции в международном разделении труда и, следовательно, в системе глобальной экономики являются следующие:

– отсутствие внешнеэкономической стратегии, ориентирующейся на инновационно-технологическое развитие;

– изменения в отраслевой структуре мировой экономики в пользу высокотехнологичных производств, которые развиваются не во всех странах;

– низкий уровень инновационно-технологического развития национальной экономики.

Ряд стран смогли адаптироваться к условиям глобальной экономики, что позволило им не оказаться на периферии глобальной экономики. Это некоторые страны Юго-Восточной Азии, известные под именем "Азиатские тигры" или "Азиатские драконы"[4]. За счет дешевой рабочей силы, создания общественных институтов, привлечения иностранный технологий, прямых иностранных инвестиций, развития информационных технологий, четкой организации и управления процессами и консолидации политической элиты с нацией они осуществили значительный рывок в индустриальном развитии.

Как и всякая система, глобальная экономика включает в себя определенные подсистемы или компоненты. Глобальная экономика состоит из следующих компонент (рис. 1):

– транснациональное производство;
– глобальная валютно-финансовая система;
– система международной торговли;
– единое информационное пространство;
– система перемещения и диффузии технологий;
– система перемещения трудовых ресурсов.

Транснациональное производство в настоящий момент характеризуется тем, что ТНК контролируют до половины мирового промышленного производства, свыше 50 % международной торговли, около 80 % мирового банка патентов и лицензий на новую технику и ноу-хау. Продажи товаров и услуг ТНК на внутренних и международных рынках составляют 13,5 трлн. долл., в то время как мировая торговля оценивается в размере около 7 трлн. долл. США.

Глобальная валютно-финансовая система. В условиях глобальной экономики усиливается глобальная нестабильность мировой экономики. Этому способствуют две причины: а) цикличность мирового экономического развития; б) нестабильность мировой валютно-финансовой системы.

В результате глобализации произошел отрыв финансовых потоков от реальных потребностей экономики, внутренне присущая финансовым рынкам тенденция к спекулятивному поведению превращает всю валютно-финансовую систему в "казино", что приводит к периодическим финансовым и экономическим кризисам.

Для предотвращения кризисов подобным кризисам 1997–1998 гг., 2008–2009 гг. необходимо сформировать новый глобальный механизм мировой валютно-финансовой системы.

Некоторые экономисты давно предлагают реформировать мировую валютно-финансовую систему. Предложения включают в себя возврат к золотому стандарту, создание новой институциональной структуры валютно-финансовой системы, целевых пределов валютных курсов, контроль за потоками капитала, координацию макроэкономической политики стран.

[4] Четыре азиатских малых дракона – Р. Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань. Четыре новых азиатских тигра – Индонезия, Филиппины, Таиланд, Малайзия. Экономические тигры – образное наименование экономик стран, демонстрирующих очень высокие темпы экономического роста.

Предпосылки развития глобальной экономики:
- научно-технологический прогресс;
- либерализация национальных экономик;
- трансформация политических систем в странах мира

Последствия возникновения глобальной экономики:
- рост динамизма мировой экономики;
- усиление неравномерности развития мировой экономики;
- рост глобальной нестабильности мировой экономики;
- усиление региональных интеграционных процессов;
- рост глобальной конкуренции национальных экономик;
- размыв культурной идентичности отдельных стран

Изменения в глобальной экономике, вызванное её развитием:
- увеличение суммарного экспорта;
- увеличение суммарных прямых иностранных инвестиций;
- развитие мировых рынков валюты и капитала;
- движение огромного спекулятивного капитала;
- активизация деятельности международных организаций: WTO, IMF, WB и др.

Влияние глобальной экономики на страну:
- изменение роли властных структур;
- неравномерный рост экономик стран;
- зависимость экспортеров от внешних рынков;
- зависимость от импортных товаров

Влияние глобальной экономики на фирму:
- формирование мировых рынков;
- рост глобальной конкуренции;
- слияния и поглощения

Влияние глобальной экономики на семью (индивидуума):
- углубление разрыва социально-экономического положения людей;
- наличие постоянного числа безработных в странах;
- возникновение социально-экономической дифференциации в стране;
- изменение факторов формирования личности человека;
- усиление процесса индивидуализации;
- рост потребностей индивидуума

Рис. 1. Компоненты глобальной экономики: предпосылки возникновения, последствия и влияние глобальной экономики

Возврат к золотому стандарту часто дискутируется в экономической литературе, смысл его ясен и понятен, поэтому рассматривать его здесь не будем.

В идее создания ***новой институциональной структуры*** или, другими словами, модернизации мировой валютно-финансовой системы основная роль отводится новому мировому банку. Новый банк должен выпускать мировую валюту как средство управления предложением мировых денег. В этой версии страны устанавливают фиксированные валютные курсы. Если валюты связаны вместе навсегда фиксированными курсами, тогда следующий шаг – это переход к общей валюте. Конечным результатом является создание всемирной валютной сферы и устранение нестабильности, связанной с колеблющимися валютными курсами. Главная цель — это создание управляемого мирового предложения денег, так как основная причина сегодняшних колебаний в валютных курсах – несогласованная макроэкономическая политика (особенно денежная политика) основных индустриальных стран. В существующей системе если страна А расширяет предложение денег относительно страны Б, тогда более низкая ставка процента страны вызывает движение мобильного краткосрочного капитала из А в Б. Это движение понизит в стране А ценность валюты относительно страны Б. Падение валютного курса в А и повышение его в Б сгенерирует большую инфляцию в А относительно Б. В центре проблемы изменения валютного курса – различная денежная политика, которая, в свою очередь, может отражать различия в выборе оптимального решения по проблеме "инфляция – безработица" в двух странах.

Этот план, если был бы реализован, смог уменьшить нестабильность валютного курса и ликвидировать различия в денежной политике в основных индустриальных странах. Но основной недостаток такого предложения для мирового центрального банка – это то, что нереально осуществить, чтобы все страны согласились лишиться автономности своей собственной политики.[5]

Целевые пределы валютных курсов – это предложение уменьшить элемент конфликта между внутренними целями и внешней целью равновесия платежного баланса страны. Страны должны сначала провести переговоры для установки пределов изменения их реальных эффективных валютных курсов. Абсолютное фиксирование курсов не предусматривается, но каждая страна должна разрешать своему реальному валютному курсу изменяться, например, в пределах 10 % в любом направлении от целевого значения курса. Целевой курс для каждой страны должен быть выбран как валютный курс, который должен поддерживать внешний и внутренний баланс в среднесрочном периоде. Если валютный курс перемещается ближе к верхнему или нижнему пределу, это является сигналом, что политику необходимо изменить, чтобы смягчить перемещение курса. Но нет абсолютного требования, чтобы курс держался между пределами. Предпочтительно, чтобы пределы были продуманы как мягкие поля вместо жестких границ. Наиболее важным элементом экономической политики является денежная, а не фискальная политика. Фискальная политика играет ключевую роль в достижении внутренней цели (например, разумная полная занятость с разумной устойчивостью уровня цен), но денежная политика важна, поскольку она может использоваться, чтобы достигнуть как внутреннюю, так и внешнюю цель.

Контроль за потоками капитала необходим, т.к. свободное перемещение краткосрочного капитала между странами является причиной нестабильности валютного курса в странах. Многое в потоках капитала не имеет ничего общего с экономическими основами, как, например, показателями инфляции, производительностью ресурса и общими экономическими условиями. Капитал двигается как реакция на слухи, политические события, стадные инстинкты, спекуляцию против валюты. Такой "летучий" краткосрочный капитал создает значительную нестабильность в валютных курсах. Следовательно, необходимо создать механизм, который смог бы навязать ограничения притоку и оттоку активов. Основные потоки среди стран могли бы ограничиваться несколькими способами:

а) взимание налогов при любой биржевой рыночной сделке, инициирующей потоки капитала;

в) взимание налогов на все краткосрочные иностранные банковские переводы в стране;

с) введение системы двойных или многочисленных валютных курсов. В этой ситуации второй валютный курс применяется в зависимости от природы иностранной сделки. Если евро ЕС приобретались для нормальных торговых сделок или для долгосрочных зарубежных инвестиционных

[5] Многие сторонники создания мирового центрального банка считают, что автономность стран в существующей международной валютной системе в основном уже потеряна из-за чрезвычайно высокой мобильности краткосрочного капитала через границы стран.

целей резидентом США, например, валютный курс, мог быть определен как 1,12 USD/евро. Но если сделка относится к краткосрочному потоку, валютный курс будет 1,22 USD/евро. Более высокие проценты за краткосрочную основную сделку, возможно, уменьшили бы такие сделки.

d) ограничение основных потоков Центральным банком страны, используя методы убеждения против ухода капитала из страны. Если капитал перемещается из страны, где ставка процента является низкой, в страну, где ставка процента высокая, то увеличивается эффективность мировой экономики в целом. Тем не менее, сторонники введения управления потоками утверждают, что большая доля перемещающегося капитала не относится к этому типу. Опасность заключается в том, что централизованное управление застопорит поток капитала, который перемещается в ответ на истинные различия ставки процента. Возможно, что такое управление капиталом в будущем может стать более распространенным, если страны не найдут других способов в решении проблемы нестабильности валютного курса.

Координация макроэкономической политики стран необходима, т.к. текущая нестабильность валютных курсов основных индустриальных стран обусловлена двумя факторами: а) макроэкономическая политика любой страны стремиться быть неустойчивой и б) макроэкономические политики стран часто действуют в противоположных направлениях. Что касается первого фактора, то в подтверждение его наличия приводятся примеры изменения денежной политики, например, в настоящее время ставка процента одна, а через некоторое время другая. В этой среде краткосрочный капитал может покинуть страну из-за низкой ставки в течение первого периода, но затем вернуться в следующем периоде, когда показатель ставки будет более высокий. Также в стране непрерывно меняются ожидания относительно будущего решения властей. Изменения в ожиданиях могут породить движение капитала. Что касается второго утверждения, то если одна страна проводит инфляционную денежную политику, а другая – антиинфляционную, тогда капитал будет течь к стране, проводящей антиинфляционную политику. Когда обе страны меняют свою политику, капитал будет течь в другом направлении. Результатом этих изменений в потоке краткосрочных активов будет изменение валютного курса.

На практике координация макрополитики сталкивается со многими трудностями. Одна из них – длительный интервал времени для осознания текущей ситуации, разработки новой политики, и реализации ее в жизнь. Кроме того, внешние потрясения, например падение цен на нефть и изменения в ожиданиях, делают прогнозирование затруднительным. Что касается согласования политики, то основная проблема заключается в следующем. Если деловые циклы для основных стран не совпадают в одно и то же время (то есть фазы стран не совпадают друг с другом), будет трудно договориться о соответствующей макроэкономической политике. Аналогично, если желаемые “безработица – инфляция” при выборе оптимального решения отличаются в разных странах, будет также трудно применять набор взаимно последовательных политик. Наконец, это предложение заключает в себе некоторую жертву национальной автономии в сфере макроэкономической политики, и правительства будут сопротивляться посягательству на их суверенитет.

Система международной торговли в современных условиях характеризуется как многосторонней торговлей в рамках ВТО, так и двухсторонней и региональной торговлей через заключение соглашений о преференциальной или свободной торговле. Двухсторонняя и региональная либерализация является хорошим инструментом повышения международной конкурентоспособности и получения преимуществ перед третьими странами.

Единое информационное пространство базируется на развитии информационно-коммуникационных технологий, которые привели к снижению стоимости передачи данных в значительных объемах. Широкое распространение получил INTERNET. С внедрением информационных технологий торговая сфера претерпевает революционные изменения. Валютно-финансовая сфера трансформировалась в глобальную. Информационные технологии сделали воздействие на сознание прибыльным с коммерческой точки зрения. Проявление этого – мировой бум маркетинга, рекламы и public relations.

В глобальной экономике сформировалась система ***распространения технологий*** между странами. Ряду стран удалось совершить значительные прорывы в развитии новых высокотехнологичных отраслей, не имея для этого даже соответствующей научно-технической, промышленной и финансовой базы. Так финская Nokia (рыночная стоимость около 200 млрд. долл. США) возникла в стране, не имеющей серьезного потенциала в сфере телекоммуникационных НИОКР.

Последней компонентой, способствующей развитию глобальной экономики является система ***перемещения трудовых ресурсов***. Миллионы людей имеют возможность получить образование, навыки в разных точках мира. В целом это приводит к распространению технологий, управленческого опыта, знаний в области менеджмента и маркетинга.

Итак, мы видим колоссальные изменения в мировой экономике, неузнаваемо изменившие её облик. Некоторые экономисты считают, что сложившаяся система глобальной экономики отдаленно напоминает рыночную экономику Смита и Риккардо. Академик Д.С. Львов пишет [1], что современный мировой рынок в глобальной экономике – это, прежде всего, высокосегментированный рынок, зоны влияния на котором строго закреплены за соответствующими странами, а разграничения между рынками жестко поддерживаются глобальной финансово-валютной системой, навязанной странами "золотого миллиарда".

Глобальная экономика развивается, а в рамках глобальной экономики развиваются как развитые так и развивающиеся страны. Но что это за развитие, а самое главное какие проблемы возникают перед лицом реалий XXI века? Смогут ли развивающиеся страны в социально-экономическом развитии приблизиться к развитым? Для развивающихся стран увеличение темпов роста ВВП, что характеризуется расширением материального производства, остается важным условием повышения ожидаемой продолжительности жизни, состояния здравоохранения, доступности социальных услуг и т.п. Но экономический рост относится к типу экспоненциальных процессов и, следовательно, имеет предел. Бесконечный рост в среде ограниченных и невосполнимых природных ресурсов и природных экосистем Земли невозможен. В обосновании "пределов роста" мы сошлемся на два источника: доклад Дениса Медоуза и его коллег из Массачусетского технологического института (США) Римскому клубу и материалы научного семинара "Современные проблемы развития" Центра проблем развития и модернизации ИМИЭМО РАН.

Д. Медоуз[6] и его коллеги в 1972 г. доказали [2] с помощью компьютерной модели мира, что если тенденции XX века увеличение населения, промышленности, производства продуктов питания, истощения ресурсов и загрязнения окружающей среды сохраняется, то в следующем столетии мир подойдет к пределам роста. Предвидение пределов роста нашло новое подтверждение в глобальном потеплении. Мир, несмотря на имеющиеся технологические достижения в области ресурсосбережения, приближается к физическому пределу потребления важнейших природных ресурсов. В ближайшее десятилетие наступит глобальный водный кризис.

Наибольший ущерб от указанных изменений будет причинен развивающимся странам [3].

Что же представляет экономика России в глобальной экономике? Какой уровень социально-экономического развития страны по сравнению с другими странами? Место страны в современном мире, её стратегические союзники и партнеры?

Ответы на все эти и другие вопросы можно получить, анализируя взаимодействие России с глобальной экономикой, что особенно важно сделать сейчас после восьми лет бурного экономического роста, который не привел ни к весомому технологическому ни к социально-экономическому развитию, а мировой финансовый и экономический кризис, зародившийся в центральной части глобальной экономики, захватил и периферию, к которой относится экономика России.

Ниже изложены некоторые результаты анализа взаимодействия экономики России с глобальной экономикой. Они касаются следующих проблем: экономический рост глобальной экономики и экономики России, влияние глобальной экономики на структуру экономики и изменения в секторах экономики России, импортируемые товары, условия торговли.

1. Сравнение экономического роста глобальной экономики и экономики России за последние десять лет показывает, что темпы прироста ВВП России были ниже темпов прироста суммарного мирового ВВП. Взяв за базу 2000 год, в котором суммарный мировой ВВП равнялся 31,37 трлн. долл. США, а в 2007 – 54,37 трлн. долл. США[7], можно подсчитать, что среднегодовые темпы прироста ВВП России составляли около 7 %, а суммарного мирового ВВП – 10,4 %. Из этого следует, что в глобальной экономике имеются национальные экономики, вклад которых в экономический рост суммарного мирового ВВП больше, чем вклад экономики России. По темпам прироста ВВП в 2007 году экономика России занимала 35 место в мире.

[6] Д. Медоуз опубликовал результаты нового исследования в 1992 году.

[7] Суммарный мировой ВВП в 2007г. по PPP равнялся 65,435 трлн. долл. США (https://www.cia.gov).

2. Структура экспорта России осталась сырьевой. Доля нефти, нефтепродуктов, газа в российском экспорте превышает 60 % (табл. 1).

В 1990 году доля минеральных продуктов в экспорте составляла 45,4 %; машин, оборудования и транспортных средств – 18,1 %; текстиля и текстильных изделий, обуви – 1,1 %. Можно говорить о том, что структура экспорта стала более сырьевой, чем была в СССР. Как утверждает Стиглиц “Россия быстро трансформировалась из промышленного гиганта – первой в мире страны, спутник которой вышел на околоземную орбиту, - в экспортера природных ресурсов [7].

3. В России сформировалась экономика заниженного валютного курса (табл. 2). Заниженный обменный курс национальной валюты создает иллюзию благополучия и закрепляет экономическую модель, воспроизводящую относительную отсталость производства [8].

Таблица 1

Основные экспортные товары РФ в 2007 г., %

Наименование товара	% от экспорта
Нефть	34,4
Газ природный	12,7
Нефтепродукты	14,7
Al необработанный	2,1
Полуфабрикаты из железа и легированной стали	1,9
Прокат плоский	1,5
Удобрения минеральные	1,6
Уголь каменный	1,5
Никель необработанный	2,5
Круглый лес	1,2
Пиломатериалы	0,9
Пшеница	1,0
Чугун	0,5
Машины и транспортные средства (гражданского назначения)	5,6

Таблица 2

Динамика рыночного курса рубля и паритета покупательной способности

Год	Рыночный курс, руб./ долл. США	Паритет покупательной способности, руб./долл. США	Рыночный курс, руб./евро
1990			
1991			
1992	415		
1993	932	231	
1994	3550	950	
1995	4660	2653	
1996	5,560	2,218	
1997	5,960		
1998	20,6		
1999	24,62	5,29	
2000	28,16	7,15	26,14
2001	30,14	8,19	26,49
2002	31,35	9,27	33,11
2003	29,45	10,41	36,82
2004	27,75	11,89	37,81
2005	28,78		34,19
2006	26,50	11,80	34,30
2007	25,45	15,73	35,04
2008	24,93		36,75

Заниженный курс рубля смог обеспечить конкурентные преимущества товарам, естественные свойства которых удовлетворяют спрос на мировом рынке. Благодаря этому в России сформировался высокодоходный экспорт – сырьевой (добывающие отрасли промышленности) и малоэффективный внутренне-ориентированный сектор (обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, инфраструктурные отрасли, образование, здравоохранение). Небольшая номенклатура сырьевых производимых продуктов определяет благополучие нации. По данным статистики на начало 2008 года экспортируется около 52 % добываемой сырой нефти, нефтепродуктов – 48 %, газа природного - 30 %, лесоматериалов необработанных около 60 %, целлюлозы древесной – 80 %, автомобилей грузовых около 20 % (табл. 3).

Прибыльность и высокая эффективность экспорто-ориентированного сектора держалась на заниженном курсе рубля и высоких ценах на основные виды экспортирующих товаров (табл. 4).

При подорожании рубля, близкого к уровню паритета покупательной способности и дальнейшем падении цен на мировом рынке экспорт будет убыточен.

4. В условиях сложившейся структуры экономики, начиная с 2001 года и по 2007 год экспорт и импорт товаров растут опережающими темпами по сравнению с промышленностью и ВВП в целом.

ВВП по среднегодовому официальному курсу рубля с 306,6 млрд. долл. США в 2001 г. вырос до 1044,1 млрд. долл. США в 2007 г. Темпы прироста ВВП в среднем в год за этот период равнялись 6,25 %, темпы промышленного производства – 5,2 %, темпы прироста сельскохозяйственного производства – 4,5 %, а темпы прироста экспорта и импорта – 7,6 % и 24,5 % соответственно (табл. 5).

Доля экспортоориентированных отраслей в объеме промышленности с 1992 по 2007 год выросла примерно в 1,5 раза, а доля машиностроения сократилась в 1,75 раза, легкой и пищевой промышленности в 1,6 раза (табл. 6).

В отечественной экономике в таких условиях прослеживаются следующие тенденции:

– консервируется структура экономики с доминированием экспорториентированных отраслей по добыче первичного продукта (классификация SITC);

– позиции производителей на национальном рынке ослабляются, возрастает импорт, что при-

Таблица 3

Доля экспорта в производстве отдельных товаров, % *

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Нефть сырая	46,5	49,7	53,1	56,1	53,7	51,8	52,7
Нефтепродукты	35,5	40,8	40,9	42,1	46,9	47,0	48,9
Газ природный	31,2	31,2	32,7	33,9	32,6	30,9	29,5
Лесоматериалы необработанные	53,4	51,0	46,1	49,6	56,9	60,8	49,0
Фанера клееная	64,5	64,2	60,9	64,4	59,9	60,7	54,4
Целлюлоза древесная	83,7	85,1	82,9	77,5	80,7	80,5	78,9
Уголь каменный	22,2	23,8	30,8	52,9	51,8	55,1	19,3
Автомобили грузовые	12,3	20,8	19,3	23,0	24,1	21,1	40,5

*Российский внешнеэкономический вестник, 2007 № 4, 2008 № 5.

Таблица 4

Динамика цен на основные виды топлива, экспортируемые российскими компаниями

Год / Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (1 полугодие)
Нефть, долл. /барр.	28,9	37,7	53,4	64,3	71,2	108,2
Природный газ, долл./млн.БТЕ	3,9	4,3	6,3	8,5	8,6	11,6
Уголь, долл./т	27,8	52,9	47,6	49,1	65,7	126,3
Урановый концентрат U_3O_8, долл./фунт	11,2	18,0	27,9	47,7	99,2	71,2

Таблица 5

Средние темпы прироста показателей экономики, 2001-2007 гг.

Темпы прироста	% в год
ВВП	6,25
Промышленность (добывающая и обрабатывающая)	5,2
Сельскохозяйственное производство	4,5
Экспорт	7,6
Импорт	24,5

Таблица 6

Изменения в некоторых секторах экономики с 1992 по 2007гг.

Сектор промышленности	Изменение с 1992 по 2007г.
Экспортоориентированные отрасли	Увеличение в 1,5 раза
Машиностроение	Уменьшение в 1,75 раза
Легкая и пищевая промышленность	Уменьшение в 1,6 раза

Таблица 7

Различия между наиболее и наименее развитыми регионами России

№ п/п	Показатель	Дифференциация, число раз
1	Номинальный ВРП на душу населения	43
2	Уровень безработицы	36
3	Инвестиции в основной капитал на душу населения	40
4	Среднедушевые денежные доходы	7
5	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	1,3

водит к зависимости от импорта определенных товаров и услуг;

- рост цен на мировых рынках в 2001–2008гг. приводил к увеличению экспортной выручки, положительному сальдо торгового баланса и к инфляции;

- происходит отток интеллектуальных ресурсов из страны;

Такое структурное развитие экономики приводит и к другим негативным последствиям, в том числе к дифференциации между регионами России в социально-экономическом развитии. По уровню номинального валового регионального продукта на душу населения самые бедные и самые богатые регионы страны различаются в 43 раза, по уровню безработицы в 36 раз, по объему инвестиций в основной капитал на душу населения в 40 раз, по соотношению среднедушевых денежных доходов в 5,5 раз, по ожидаемой продолжительности жизни при рождении в 1,3 раза (табл. 7).

5. Уровень жизни населения во многом зависит от спроса на импортные товары. Внутренне-ориентированный сектор российской экономики не в состоянии производить продукцию способную конкурировать с потребительскими товарами иностранных производителей.

За последние пять лет не произошло значительных изменений в структуре импорта потребительских товаров (табл. 8).

6. В 2000-е годы условия внешней торговли России с другими странами складывались в пользу энергоносителей[8]. В долгосрочной перспективе условия внешней торговли складываются в пользу страны, экспортирующей высокотехнологичные товары, товары глубокой переработки и высокого качества. Сырьевая ориентация страны соответствует неустойчивой структуре экономики, зависящей от колебаний валютного курса. Заниженный обменный курс не позволяет пользоваться передовыми технологиями глобальной экономики, завышает стои-

[8] Измеритель условий торговли страны определяется как частное от деления индекса цен экспортируемых тофваров относительно базового года на индекс цен импортируемых товаров относительно базового года. Условия благоприятные для страны, когда измеритель больше 100%.

Таблица 8

Импорт основных потребительских товаров

Год / Показатель	2004		…	2007	
	млрд. долл.	%		млрд. долл.	%
Автомобили легковые	5,165	6,8	…	21,33	10,7
Медикаменты	2,6	3,4	…	5,50	2,8
Мясо свежемороженое	1,5	1,9	…	3,64	1,8
Алкоголь и б/ал. напитки	1,2	1,5	…	3,10	1,5
Сахар-сырец	0,54	0,7	…	2,25	1,1
Мясо птицы	0,68	0,9	…	1,77	0,9
Мебель	0,75	1,0	…	1,42	0,7
Одежда	0,83	1,1	…	1,42	0,7
Рыба свежемороженая	0,57	0,8	…	1,10	0,6
Цитрусовые	0,35	0,5	…	1,07	0,5
Чай	0,30	0,4	…	0,84	0,4
Сахар белый	0,25	0,3	…	0,43	0,2
Масло сливочное	0,24	0,3	…	0,32	0,15
Обувь кожаная	0,20	0,3	…	0,14	0,06
Масло подсолнечное	0,12	0,2	…	0,13	0,05
Сигареты	0,05	0,1	…	0,10	~0,05

мость импортного оборудования. Белоусов, говоря о внутренне-ориентированном секторе отмечает [6], что воспроизводится низкая конкурентоспособность основной части российской экономики, где создается более трети добавленной стоимости и занято почти две трети работающих. Это определяется макроэкономическими параметрами – обменным курсом рубля, который занижен относительно паритета покупательной способности, высокой ставкой процента и высоким уровнем инфляции.

Стихийно сложившаяся интеграция России в систему глобальной экономики привела к тому, что страна по статистическим данным богатела (ВВП на душу населения в 2001 г. равнялся 2100 долл. США по среднегодовому курсу, а в 2007 г. - 7300 долл. США (по PPP 14800 долл.США) за счет притока нефтедолларов, а разрыв средних доходов между 10 % богатого населения и 10 % бедного населения не сократился (14 раз).

Неоптимальный характер сложившейся формы интеграции России в систему мирового хозяйства выражается и в том, что экономика страны, во-первых, существенно зависит от колебаний роста мировой экономики и конъюнктуры мировых рынков продуктов первичного сектора экономики, а, во-вторых, имея достаточно высокие темпы прироста ВВП за счет развития экспортных секторов экономики и мощный приток нефтедолларов, в действительности становится менее конкурентоспособной на международной арене.

В этих условиях для национальной экономики безусловной необходимостью является формирование новой внешнеэкономической стратегии нацеленной на эффективную интеграцию страны в систему мирового хозяйства в условиях процессов, протекающих в глобальной экономике и позволяющей в полной мере использовать преимущества внешнеэкономической деятельности для повышения конкурентоспособности и устойчивого развития страны.

Внешнеэкономическая стратегия должна учитывать все внешние условия, связанные с глобализацией: отраслевую и технологическую структуру глобальной экономики, растущую интернационализацию международных производственно-сбытовых цепочек, углубление интеграционных процессов в глобальной экономике.

Цель внешнеэкономической стратегии России, должна заключаться во встраивании экономики страны в глобальную экономику и процессы глобализации для всестороннего использования внешнеэкономических факторов в интересах успешного социально-экономического развития страны.

На рис. 2 изложены общие контуры механизма формирования внешнеэкономической стратегии, мониторинга ее реализации и внесения необходимых изменений, являющихся последствием происходящих событий, как в мировой экономике, так и выполнения инновационно-технологического раз-

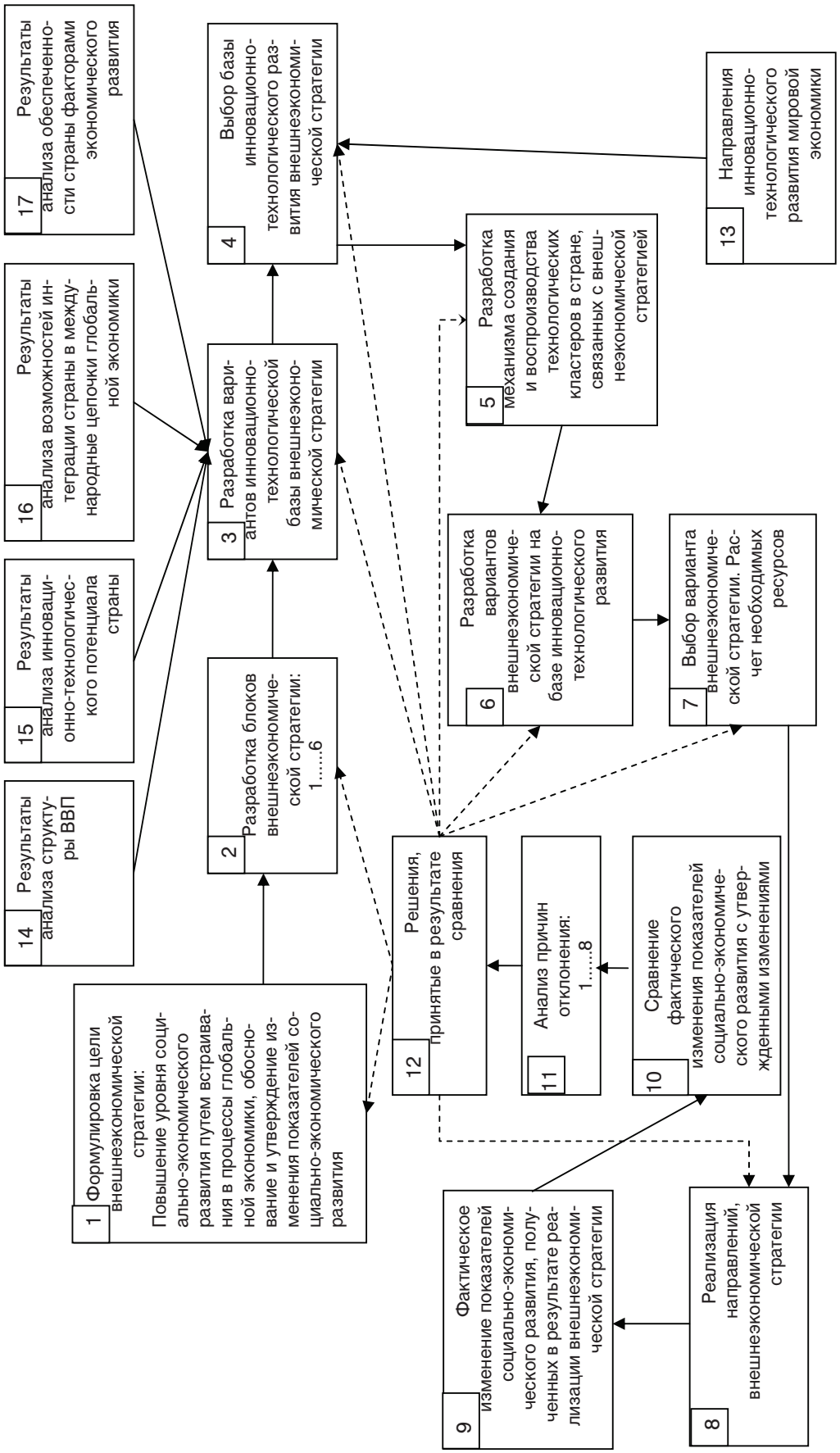


Рис. 2. Общие контуры механизма формирования и реализации внешнеэкономической стратегии

вития региона, выполнения внешнеэкономической стратегии и стратегии социально-экономического развития страны.

Механизм формирования и реализации внешнеэкономической стратегии включает в себя семнадцать блоков. Сплошные линии показывают последовательность этапов, а пунктирные линии – это контуры обратной связи. Механизм содержит динамический цикл, начиная от формулировки цели внешнеэкономической стратегии и, заканчивая реализацией решений принятых в результате сравнения фактических показателей социально-экономического развития страны и показателей, которые должна обеспечить внешнеэкономическая стратегия. Причин отклонения фактических показателей от планируемых может быть восемь. Они следующие:

– неверно сформулирована цель внешнеэкономической стратегии;

– ошибки в выборе блоков внешнеэкономической стратегии;

– ошибки или неточно разработанные варианты инновационно-технологической базы внешнеэкономической стратегии, зависящие от структуры ВВП, инновационно-технологического потенциала страны, обеспеченности страны факторами экономического развития;

– неверно выбрана база инновационно-технологического развития страны;

– не действует или не эффективен механизм создания и воспроизводства технологических кластеров в стране;

– разработка вариантов внешнеэкономической стратегии на базе инновационно-технологического развития выполнена с ошибками;

– не точно выбран вариант внешнеэкономической стратегии из множества вариантов, зависящих от направлений инновационно-технологического развития;

– не эффективен механизм реализации внешнеэкономической стратегии.

Любые трудности взаимосвязи элементов механизма должны разрешаться в процессе циклической процедуры.

Идеи внешнеэкономической стратегии концентрируются в блоках стратегии, число которых равно числу компонент глобальной экономики. На рис. 3 показаны в общем плане структурные блоки внешнеэкономической стратегии.

В зависимости от фирм, участвующих во внешнеэкономической деятельности, их отраслевой принадлежности и географической сферы деятельности можно в качестве примера выделить следующие блоки внешнеэкономической стратегии:

– товарная и географическая диверсификация экспорта, создание форм и механизмов диверсификации;

– создание в стране международных производственно-сбытовых цепочек с участием резидентов РФ, встраивание в международные цепочки производств;

– создание структуры привлечения инвесторов в экономику страны (развитие отдельных этапов технологического цикла, развитие экономических зон);

– создание эффективной структуры интеллектуальной деятельности (международный обмен интеллектом и результатами его труда, международный лицензионный обмен, повышение роли университетов);

– развитие импортозамещающих производств (ввоз технологического оборудования, стимулирование развития импортозамещения);

– создание системы уменьшения безработицы и использования иностранной рабочей силы.

Реализация названных выше блоков внешнеэкономической стратегии предполагает активное участие в международных и иных переговорах, заключение соглашений о партнерстве, участие в региональных интеграционных процессах. Двухсторонняя и региональная либерализация является в настоящее время эффективным инструментом повышения международной конкурентоспособности и получения преимуществ перед третьими странами.

Важным этапом формирования внешнеэкономической стратегии является выбор базы стратегии, которая должна вытекать из возможной стратегии развития экономики страны. Возможные стратегии развития экономики страны, а, следовательно, и базы внешнеэкономической стратегии можно строить на основе преимущественного использования тех или иных факторов. Оценка перспективности эволюционно сложившейся ресурсно-экспортной стратегии страны свидетельствует о низком росте ВВП в будущем даже при самых благоприятных условиях [4]. Остается практически единственный вариант – на основе ресурсно-инновационной стратегии соединить ресурсы и новые технологии. При этом новые технологии в ресурсодобывающих и перерабатывающих отраслях способны выполнить роль мультипликатора. В дальнейшем ресурсно-инновационная стратегия последовательно перейдет в инновационно-технологическую. Варианты инновационно-технологической базы внешнеэкономической стратегии зависят от сложившейся

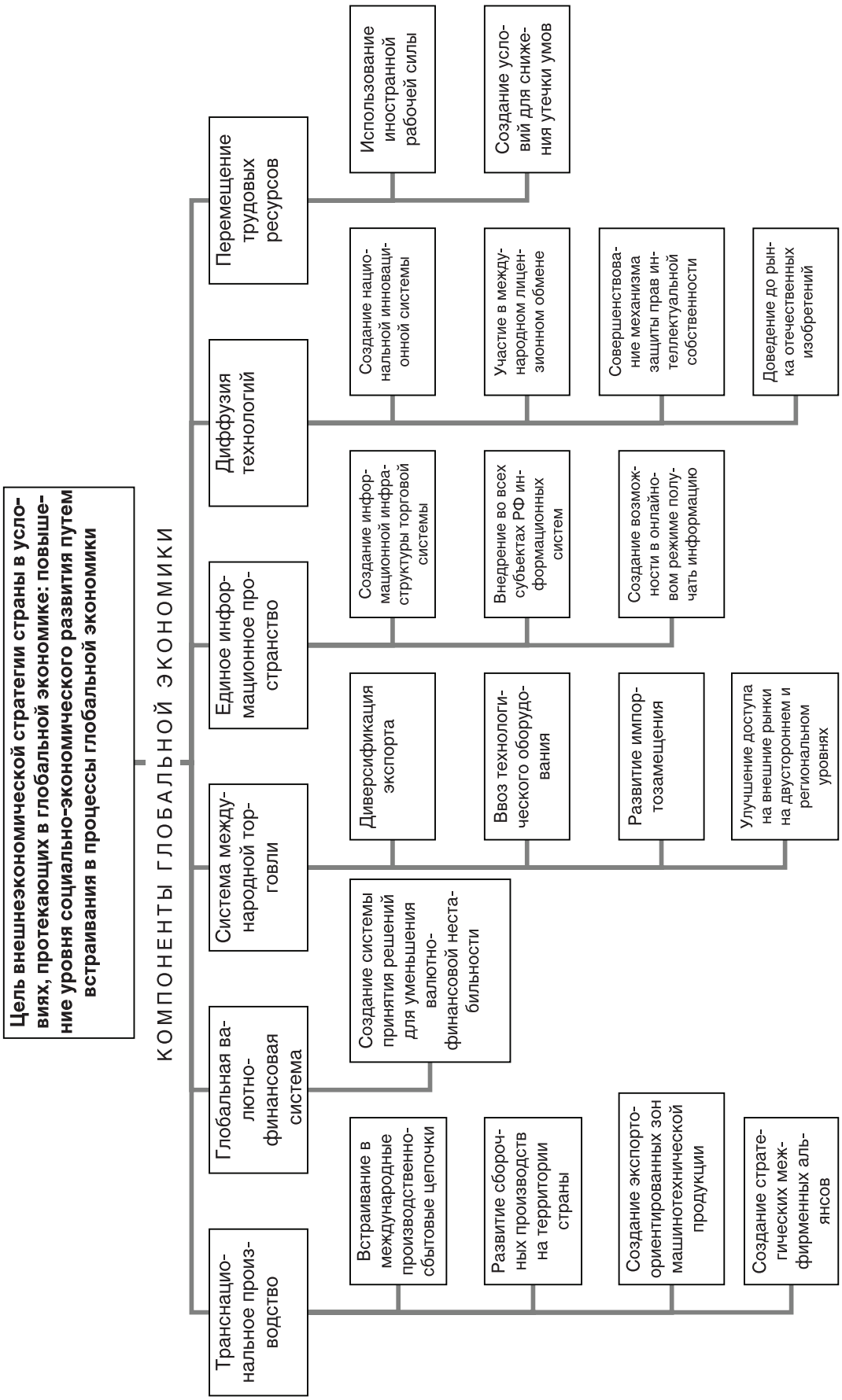


Рис. 3. Структурные блоки внешнеэкономической стратегии

структуры ВВП, инновационно-технологического потенциала страны, возможностей интеграции страны в международные цепочки глобальной экономики и обеспеченности страны факторами экономического развития.

Центральной проблемой должен стать переход к модели экономического роста, прежде всего, за счет диверсификации экономики и расширения инновационных источников роста. Международный опыт благополучных стран демонстрирует, что структура производства и экспорта изменяется в пользу наукоемкой продукции. В последние десятилетия в мировой экономике отмечается растущее значение сложных системных продуктов, увеличение доли наукоемких отраслей, формирование рынка наукоемких товаров и услуг.

Анализ структуры ВВП и сравнение инновационного развития отраслей и комплексов ВВП с перспективными направлениями инновационно-технологического развития мировой экономики, а также анализ соответствия инновационно-технологического потенциала страны перспективным направлениям инновационно-технологического развития мировой экономики, позволит понять в каких отраслях национальная экономика способна генерировать и внедрять новые технологии, а в каких она безнадежно отстала.

Логика изучения инновационно-технологического потенциала страны и его составляющих следующая:

– выявить субъекты хозяйственной деятельности, заинтересованные в инновационно-технологическом развитии с ориентацией на внешнеэкономическую деятельность;

– изучить характеристики инновационной деятельности, осуществляемой субъектами хозяйственной деятельности с ориентацией на внешнеэкономическую деятельность;

– обобщить проблемы развертывания и развития инновационно-технологического потенциала с ориентацией на внешнеэкономическую деятельность;

– разработать систему технологического взаимодействия и кооперации организаций при разработке инноваций – систему создания технологических кластеров с ориентацией на внешнеэкономическую деятельность.

Технологические кластеры, сочетающие достаточный научно-технический и производственно-технологический потенциалы, ориентированные на устойчивый внутренний и внешний рынки будут являться основой развития перспективных высокотехнологичных производств. Прогноз развития этих рынков будет служить базой для формирования требований к структуре технологических кластеров. Технологические кластеры имеют в своем составе бизнес-структуры, государственные структуры, в том числе банки, биржи, университеты, научно-исследовательские институты, предприятия. Организационной формой создаваемых технологических кластеров может быть частно-государственные партнерства.

Исходя из анализа развития технологических кластеров и конъюнктуры мировых рынков, разрабатываются варианты внешнеэкономической стратегии и с учетом ресурсов необходимых для реализации вариантов и эффективности варианта осуществляется выбор конкретного варианта.

В результате реализации внешнеэкономической стратегии на базе инновационно-технологического развития в стране должны быть мобилизованы финансовые, инновационные и интеллектуальные ресурсы для радикальной модернизации экономики страны. Внешнеэкономическая деятельность в этом случае окажет мультипликативный эффект на все отрасли, дающие вклад в валовой внутренний продукт и будет способствовать расширению масштабов инновационной деятельности в стране, повышению конкурентоспособности экономики страны.

Необходимость перехода к развитию экономики на базе инновационно-технологических факторов, реализуемая в центральной части глобальной экономики, постепенно овладевает умами политиков и руководителей компаний и в России. Однако, темпы перехода недопустимо малы. Это объясняется системными и экономическими причинами.

К системным причинам[9] мы относим следующие:

– невостребованность нововведений и новых технологий бизнес-структурами;

– отсутствие серьезной поддержки фундаментальных исследований со стороны государства;

– снижение потенциала науки (университетской и академической);

– не готовность бизнес-структур поддерживать прикладные исследования;

– отсутствие устойчивых партнерских отношений между государством, наукой и бизнесом.

К экономическим причинам относится влияние макроэкономической структуры, в условиях

[9] К системным причинам относятся причины возникающие из-за отсутствия национальной системы инновационного развития или из-за недостатков системы.

которой осуществляется инновационная деятельность [5]. Они следующие:

– отсутствие достаточного объема инвестиций в сферу инновационной деятельности;

– высокие ставки процента в стране;

– высокий уровень инфляции в стране;

– приниженная роль рубля в системе и обесцененный рубль.

Одним из важнейших факторов успешного развития инновационной деятельности в стране является инвестирование этой деятельности. Недостаток инвестиций сдерживает развитие инновационной деятельности, способной повлиять на устойчивые темпы прироста производства экспортоориентированной и импортозамещающей машинотехнической продукции.

Прямые иностранные инвестиции являются так же факторами, влияющими на инновационную деятельность. Они оказывают различное влияние на развитые и развивающиеся страны. В развитых странах они являются дополнительным стимулом развития инновационной экономики. На инновационную сферу развивающихся стран их влияние зависит от наличия конкуренции в принимающей стороне со стороны местных компаний. При наличии конкурентной среды прямые иностранные инвестиции приносят инновации, повышают производительность труда, модернизируют производственный процесс. При отсутствии конкуренции со стороны местных фирм прямые иностранные инвестиции занимают монопольное положение, оказывая отрицательное воздействие на экономику принимающей стороны.

Расчет принимающей стороны развить инновационную сферу за счет иностранных инвестиций влечет за собой ряд проблем. Основная из них состоит в том, что иностранные инвесторы руководствуются собственными интересами, которые могут не совпадать с целями внешнеэкономической стратегии, которую принимающая сторона хотела бы развивать на инновационно-технологической базе.

Ставка процента существенно влияет на инновационную деятельность, реализация инновационных проектов существенно облегчается при снижении банковской ставки процента. Низкая банковская ставка делает капитал доступным, инвестирование менее рискованным, а эффективность проектов более высокой. Однако в России развитие инновационной среды осложняется наличием высокой банковской ставки. Ставка рефинансирования ЦБ России, показывающая стоимость денег в стране, существенно выше уровня рентабельности многих инновационных проектов в реальном секторе экономики. Кризис в банковской системе 2008 года существенно снизил уровень аккумуляции сбережений, ограничив возможность получения кредитных ресурсов в инновационную сферу практически полностью.

Влияние инфляции на инновационные процессы характеризуется следующим образом. Рост введения нововведений в производство наблюдается, если темпы прироста результативности инновационных проектов выше темпов прироста инфляции. Инновационная деятельность снижается, когда рост инфляции опережает рост результативности инновационной деятельности. Стабильная высокая инфляция в стране делает инновационную деятельность маловероятной, так как деятельность фирмы при обычной рентабельности не способна дать денежные средства для инновационных проектов. При высокой инфляции так же затруднительно получить кредитные ресурсы для инновационной деятельности и со стороны, так как вложения в инновационную сферу высоко рискованные и долгосрочные, а инвесторы ищут такие объекты инвестирования, которые дают быструю отдачу.

Влияние обменного курса рубля на инновационную деятельность неоднозначно. В общем плане подорожание рубля (укрепление рубля) по отношению к валютам основных торговых партнеров России является положительным явлением, демонстрирующем укрепление экономической конъюнктуры. Но при подорожании рубля товары экспортеров становятся менее конкурентоспособными, так как их цена, выраженная в иностранной валюте, увеличивается. Цена на импортируемые товары, выраженные в рублях, уменьшается, что позволяет импортировать технологическое оборудование, высокоточные приборы для исследований недоступные при относительно дешевом рубле. В общем плане высокий обменный курс национальной валюты заставляет предприятия внедрять инновации и способствует перетоку капитала из сырьевых экспортируемых отраслей во внутреннеориентированные отрасли.

Подводя итоги краткого анализа взаимодействия глобальной экономики и экономики России, можно еще раз подчеркнуть, что для стабильного развития и внешнеэкономических связей, и народного хозяйства страны государству и бизнесу важно сконцентрировать усилия на активизации процессов модернизации и диверсификации экономики на инновационно-технологической основе.

Средствами для решения такой задачи является разрушение монополизма в экономике, создание национальной инновационной системы, существенное увеличение финансирования фундаментальной и прикладной науки, совершенствование системы высшего образования, снижение темпов инфляции, укрепление курса рубля до уровня, способствующего развитию инновационных производств и отраслей.

Если эти задачи не будут решены, на территории России в ближайшей перспективе будут сконцентрированы в основном производственно-технологические операции ТНК с низким объемом добавленной стоимости или обременительные для экологии, российские предприятия будут производить низкотехнологическую и среднетехнологическую продукцию, подавляющая часть высокотехнологической продукции будет импортироваться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Россия в глобализирующемся мире: стратегия конкурентоспособности / Отв. ред.: Д.С. Львов, д.э.н. Д. Е. Сорокин. М.: Наука, 2005. 508 с.

2. **Meadows D.** et al. The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. N. Y., 1972. Русский перевод – Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рэндерс И., Беренс И. В. Переделы роста. М., 1991.

3. Развитие в развитых странах (к постановке проблемы). Материалы науч. семин. "Современнве проблемы развития". МЭиМО. 2008, № 1, 4, 5.

4. Проблемы и перспективы технологического обновления российской экономики / Отв. ред. В. В. Ивантер, Н. И. Комков. – М.: МАКС Пресс, 2007. – 740 с.

5. **Бакланов А.О., Диденко Н.И.** Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития. Спб. Изд-во Политехн. ун-та, 2007. 414 с.

6. **Белоусов А.Р.**, Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 года.: http://www.forecast.ru.

7. **Стиглиц Дж.** Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. и примеч. Г. Г. Пирогова. М., 2003.

8. **Расков Н.В.** Переходная экономика России: экономика кривых зеркал. Спб.: Издат. дом С.-Петербург. гос. ун-та. 2006.

Скитер Н.Н., Рогачев А.Ф.

Формирование эколого-экономической политики государства в условиях глобализации

В классическом виде ни планово-регулируемая, ни тем более рыночная экономика не создают у товаропроизводителей материального интереса к тому, чтобы строго соблюдать в производственно-хозяйственной деятельности экологические требования. Мероприятия по снижению выбросов загрязняющих веществ, стоимость которых достаточно высока, входят в издержки производства, но, как правило, не увеличивают объемы производимой продукции, а поэтому товаропроизводителю невыгодны. Чтобы преодолеть такую негативную с точки зрения принципов устойчивого развития ситуацию, государство применяет различные экономические механизмы, снижающие давление производственного сектора на окружающую среду [1]. В современных условиях наблюдается возрастание роли транснациональных фирм – на их долю приходится треть мирового валового продукта. Заметим, что в последние годы наметилась тенденция либерализации мировой торговли посредством международных соглашений (таких, например, как ВТО), в то время как политика регулирования выбросов загрязняющих веществ осуществляется в основном национальными правительствами [3]. В этой связи возникает проблема анализа эффективности координации политики регулирования выбросов загрязняющих веществ между национальными правительствами стран.

В работе построена модель двух стран, позволяющая проанализировать налоговую политику национальных правительств, направленную на интернализацию отрицательных экстерналий, связанных с загрязнением окружающей среды национальными и транснациональными фирмами. Ставится задача прояснить следующие основные вопросы. 1) Как возникновение транснациональных фирм меняет политику государственного регулирования вредных выбросов, осуществляемую национальными правительствами? 2) Если загрязняющие внешнюю среду фирмы являются

транснациональными, будет ли координация политики регулирования вредных выбросов между национальными правительствами двух стран приводить к ослаблению или усилению налогообложения по сравнению с бескоалиционной политикой государственного регулирования вредных выбросов?

Рассматриваются две страны (Россия и зарубежная страна) и производство, сопровождающееся вредными выбросами, которое представлено одной фирмой в каждой стране. Обе фирмы могут поставлять продукцию на российский и зарубежный рынки. Построена модель двух стран, позволяющая проанализировать фискальную политику национальных правительств, направленную на интернализацию отрицательных экстерналий, связанных с загрязнением окружающей среды национальными и транснациональными фирмами. Модель налогообложения фирм, производственная деятельность которых сопровождается вредными выбросами, анализируется при двух различных структурах отрасли. В первом случае в двух странах существуют национальные фирмы, которые могут экспортировать продукцию и на зарубежный рынок. Во втором случае в двух странах функционируют транснациональные фирмы (транснациональными считаются фирмы, имеющие предприятия более чем в одной стране).

Совокупное предложение на отечественном рынке X представляется следующим образом $X = x^H + x^F$, где x^H – предложение отечественной фирмы, а x^F – предложение зарубежной фирмы. Аналогично, совокупное предложение на зарубежном рынке X^* представляется в виде $X^* = x^{*H} + x^{*F}$, где x^{*H} – предложение отечественной фирмы, а x^{*F} – предложение зарубежной фирмы. В условиях конкуренции Курно доход фирмы $j = H, F$ определяется выражением $p(X)x^j + p(X^*)x^{*j}$, где $p(\cdot)$ – обратная функция спроса в двух рассматриваемых странах. Обозначим через y^j уровень производства предприятия фирмы j. Выберем единицы вредных выбросов предприятия таким образом, что, когда уровень сокращения вредных выбросов предприятия фирмы j составляет a^j, загрязнения, генерируемые этим предприятием, e^j, составляют $e^j = y^j - a^j$. Для того, чтобы различать два предприятия одной фирмы, расположенные в разных странах, будем отмечать звездочкой параметры, относящиеся в предприятию фирмы, расположенному за рубежом, т. е. уровень выбросов в России составляет $E = e^H + e^F$, а уровень выбросов в зарубежной стране равен $E^* = e^{*H} + e^{*F}$. Отрицательное влияние вредных производственных выбросов на общественное благосостояние описывается функциями $d(E)$ и $d(E^*)$.

Анализ показывает, что если фирмы являются национальными (и могут экспортировать продукцию на зарубежный рынок), и отечественное правительство усиливает контроль вредных выбросов (т.е. увеличивает налог на загрязнение) [5]. Отечественная фирма сокращает предложение на обоих рынках, а зарубежная фирма увеличивает предложение на обоих рынках. Вредные выбросы сокращаются в России и увеличиваются в зарубежной стране, однако совокупный объем предложения на обоих рынках и объем вредных выбросов сокращаются. Доказано, что если национальные правительства двух стран не координируют между собой налогообложение фирм, производящих вредные выбросы, оптимальная ставка налогового платежа за загрязнение ниже традиционно определяемой ставки, соответствующей равенству чистой предельной выгоды производства предельным внешним ущербам от вредных выбросов [2]. Координация налогообложения фирм, загрязняющих окружающую среду, приводит к росту общественного благосостояния в обеих странах и к повышению ставки налогового платежа за загрязнение по сравнению с уровнем, соответствующем бескоалиционному равновесию [11].

Далее предполагается, что в каждой из двух стран функционирует транснациональная фирма. Каждое национальное правительство регулирует уровень вредных производственных выбросов путем наложения налога на фирмы, производящие вредные выбросы в его стране. Предполагаем, что международными соглашениями установлено, что национальное правительство должно применять одинаковую ставку налога для всех предприятий, находящихся на территории страны. Обозначим через $\bar{t} = (t, t^*)$ вектор ставок платежа за загрязнение, где t – ставка налога в России и t^* – ставка налога в зарубежной стране. Тогда полные производственные затраты фирмы j определяются выражением:

$$C\left(y^j, y^{*j}, a^j, a^{*j}, t, t^*\right) = c\left(y^j\right) + c\left(y^{*j}\right) + g\left(a^j\right) + g\left(a^{*j}\right) + te^j + t^* e^{*j}, \qquad (1)$$

в котором производственные затраты предприятия определяются функцией $c(\cdot)$, а функция $g(\cdot)$ определяет издержки по сокращению вредных выбросов.

Сначала рассмотрим задачу максимизации прибыли транснациональными фирмами при заданной ставке налоговых платежей за вредные

выбросы, выбранной правительствами. Далее проанализируем бескоалиционную модель налоговой политики, осуществляемой государствами в отношении вредных выбросов, а затем модель, при которой эта политика координируется правительствами. При условии, что ставки налогового платежа за загрязнение (t, t^*) установлены национальными правительствами, задача максимизации прибыли фирмы j формулируется следующим образом

$$\max_{y^j, a^j, y^{*j}, a^{*j}, i} \pi^j = p(X)x^j + p(X^*)x^{*j} - \\ -C(y^j, y^{*j}, a^j, a^{*j}, t, t^*),$$

где объем выпуска продукции фирмы j в России составляет y^j, объем выпуска продукции фирмы j в зарубежной стране составляет y^{*j}, а функция производственных затрат $C(\cdot)$определяется выражением (1). Выведены условия первого порядка задачи максимизации прибыли отечественной и зарубежной фирм, которые означают, что фирмы выбирают уровни выпуска продукции, сокращения вредных выбросов и объемы импорта таким образом, что предельные производственные затраты равны предельной прибыли, предельные издержки сокращения вредных выбросов равны ставке платежа за загрязнение и предельные доходы от двух рынков равны. Из условий первого порядка следует, что когда фирмы конкурируют в соответствии с моделью Курно, и отечественное правительство усиливает контроль вредных выбросов (т.е. увеличивает налог на загрязнение), обе фирмы сокращают предложение на обоих рынках, сокращают производство в России и увеличивают производство в зарубежной стране. Вредные выбросы сокращаются в России и увеличиваются в зарубежной стране, однако полные объемы вредных выбросов сокращаются.

Поскольку $x^H(\bar{t}) = x^F(\bar{t})$, влияние увеличения ставки налогового платежа за загрязнение в России на прибыли отечественной и зарубежной фирм могут быть представлены следующими выражениями:

$$\pi_t^H = -e^H(\bar{t}) + p'(X(\bar{t}))x_t^F(\bar{t})(y^H(\bar{t}) + y^{*H}(\bar{t})) \quad (2)$$

и

$$\pi_t^F(\bar{t}) = -e^F(\bar{t}) + p'(X(\bar{t}))x_t^H(\bar{t})(y^F(\bar{t}) + y^{*F}(\bar{t})), \quad (3)$$

в которых первое слагаемое представляет собой увеличение налогового бремени на единицу вредных выбросов предприятий. Второе слагаемое есть неявное влияние на прибыли фирмы изменения политики налогообложения, связанное с выбором объема предложения фирмой-соперником. Эта составляющая положительна, если фирма-соперник сокращает предложение.

Далее проанализирована модель налогообложения фирм, производящих вредные выбросы, при условии, что оба национальных правительства действуют бескоалиционно, принимая как данную политику другого правительства в отношении платежей за вредные выбросы. Совокупное благосостояние в России складывается из излишка отечественного потребителя $cs(\bar{t})$, прибылей отечественных собственников $\pi^H(\bar{t})$, налоговых сборов $tE(\bar{t})$ и ущербов окружающей среде, вызванных вредными выбросами предприятий $d(E(\bar{t}))$. Отечественное правительство выбирает ставку налогового платежа за загрязнение t таким образом, чтобы максимизировать общественное благосостояние $w = cs(\bar{t}) + \pi^H(\bar{t}), + tE(\bar{t}) - d(E(\bar{t}))$.

Аналогично, зарубежное правительство выбирает ставку налога t^* так, чтобы максимизировать благосостояние $w^* = cs^*(\bar{t}) + \pi^F(\bar{t}), + t^* E^*(\bar{t}) - d(E^*(\bar{t}))$, где

$$cs^*(\bar{t}) = cs(\bar{t}) = \int_0^X p(h)dh - p(X(\bar{t}))X(\bar{t}).$$

Тогда, с учетом соотношений (2) и (3), условие равновесия для отечественного правительства может быть записано следующим образом

$$(t^n - d'(E(\bar{t}^n)))E_t(\bar{t}^n) - p'(X(\bar{t}^n))x_t^F(\bar{t}^n)X(\bar{t}^n) + \\ + e^F(\bar{t}^n) = 0 \quad (4)$$

(индекс n обозначает бескоалиционную политику правительств двух стран в отношении налогообложения). Первый член условия (4) представляет собой влияние на общественное благосостояние изменения объёма вредных выбросов. Второй член отражает влияние на благосостояние увеличения налоговых сборов за счет изменения объема предложения. Этот член отрицателен, поскольку отрицательный эффект сокращения объема выпуска продукции на потребительский излишек доминирует над положительным воздействием на прибыли. Последний член в (4) представляет собой влияние увеличения налоговых сборов с зарубежных владельцев многонациональных фирм; этот эффект строго положителен. Отсюда следует, что если фирмы конкурируют в рамках модели Курно, то ставки налогового платежа за

загрязнение при условии, что оба правительства действуют бескоалиционно, могут быть выше или ниже предельных ущербов от загрязнения. Это зависит от того, доминирует ли положительный эффект увеличения налоговых сборов за счет зарубежных собственников или отрицательный эффект уменьшения потребительского излишка.

Далее рассмотрим ситуацию, когда оба государства координируют налогообложение фирм, производящих вредные выбросы, с целью максимизации совокупного общественного благосостоянии двух стран. Совокупное благосостояние включает излишек потребителя в двух странах, прибыли двух фирм, налоговые сборы и отрицательную полезность от загрязнения. Поэтому государства выбирают ставки налога t и t^* так, чтобы максимизировать функцию

$$W = cs(\bar{t}) + cs^*(\bar{t}) + \pi^H(\bar{t}) + \pi^F(\bar{t}) + tE(\bar{t}) - \\ -d(E(\bar{t})) + t^* E^*(\bar{t}) - d(E^*(\bar{t}))$$

Поэтому с учетом соотношений (2) и (3) условие первого порядка для отечественного правительства может быть записано в виде

$$\left(t^0 - d'\left(E\left(\bar{t}^0\right)\right)\right)\left(E_t\left(\bar{t}^0\right) + E_t^*\left(\bar{t}^0\right)\right) = \\ = p'\left(X\left(\bar{t}^0\right)\right)\left(x_t^F\left(\bar{t}^0\right) + x_t^H\left(\bar{t}^0\right)\right)X\left(\bar{t}^0\right) \quad (5)$$

(индекс 0 означает координацию налогообложения фирм, производящих вредные выбросы). Поскольку имеют место неравенства $x_t^H(\bar{t}) + x_t^F(\bar{t}) < 0$ и $E_t(\bar{t}) + E_t^*(\bar{t}) < 0$, из (5) следует соотношение $t^{*0} = t^0 < d'\left(E\left(\bar{t}^0\right)\right)$ $t^{*0} = t^0 < d'\left(E\left(\bar{t}^0\right)\right)$ $t^{*0} = t^0 < d'\left(E\left(\bar{t}^0\right)\right)$. Итак, в то время как ставка налогового платежа за загрязнение в бескоалиционной модели может быть выше предельного ущерба от вредных выбросов, в случае координированной модели ставки налога всегда ниже предельных внешних ущербов.

Непосредственное сравнение ставок налога при бескоалиционной и координированной моделях не позволяет выявить, за счет каких эффектов бескоалиционная модель может быть неэффективной. Чтобы сравнить результаты применения правительствами двух стран налоговой политики регулирования загрязнения в коалиционной и бескоалиционной моделях, вычислим W_t в бескоалиционном равновесии. Используя уравнение (4), получаем, что W_t, вычисленное при (t^n, t^{*n}), определяется соотношением

$$W_t = -p'\left(X\left(\bar{t}^n\right)\right)x_t^F\left(\bar{t}^n\right)X\left(\bar{t}^n\right) + \\ + \left(t^{*n} - d'\left(E^*\left(\bar{t}^n\right)\right)\right)E_t^*\left(\bar{t}^n\right) - e^F\left(\bar{t}^n\right) \quad (6)$$

правая часть которого отражает все эффекты более высоких налоговых платежей за вредные выбросы в России на благосостояние зарубежных потребителей. Во-первых, когда национальное правительство увеличивает налог на вредные выбросы, обе фирмы сокращают предложение на зарубежном рынке. Это приводит к увеличению рыночной цены, сокращая потребительский излишек и увеличивая прибыль благодаря реакции фирмы-соперника. Отрицательное влияние на излишек потребителя преобладает над положительным влиянием на прибыли. Этот эффект описывается первым членом в выражении (6). Во-вторых, когда отечественное правительство увеличивает ставку платежа за загрязнение, обе фирмы перемещают производство в зарубежную страну, и вредные выбросы в этой стране увеличиваются. Второй член в уравнении (6) отражает влияние на общественное благосостояние увеличения вредных выбросов в зарубежной стране. Наконец, последний член в выражении (6) описывает влияние более высокой ставки налогового платежа за загрязнение на зарубежных владельцев транснациональных фирм в форме увеличенного налогового бремени на каждую единицу вредных выбросов, генерируемую на их предприятии, расположенном в России. Это влияние на общественное благосостояние всегда отрицательно [1,2].

Если $t^{*n} < d'\left(E^*\left(\bar{t}^n\right)\right)$ все эффекты, влияющие на благосостояние в (6), отрицательны. Однако, даже если $t^{*n} < d'\left(E^*\left(\bar{t}^n\right)\right)$, то положительное влияние на налоговые сборы за вычетом ущербов окружающей среде никогда не преобладает над отрицательным влиянием на потребительский излишек и прибыли. Поэтому, если фирмы конкурируют согласно модели Курно, бескоалиционная налоговая политика приводит к избыточно сильному налогообложению фирм, производящих вредные выбросы: оптимальная ставка налогового платежа за загрязнение выше традиционно определяемой ставки, соответствующей равенству чистой предельной выгоды производства предельным внешним ущербам от вредных выбросов.

Государство решает проблему внешних эффектов производственной деятельности либо командно-контрольными методами (область применения

которых весьма ограничена), либо применением рыночно ориентированной политики, которая состоит во введении платы за загрязнение окружающей среды (налоговых платежей за загрязнение) и развитии рынка разрешений на загрязнение [6, 8]. В современных условиях экономического развития наблюдается возрастание роли транснациональных фирм и международного перелива капитала. В работе показано, что в таких условиях может оказаться оптимальным использование сочетания продаваемых и бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение.

В рамках частичного равновесия построим модель оптимальной государственной политики регулирования вредных производственных выбросов с использованием разрешений на загрязнение. Рассматриваются две страны (Россия (h) и зарубежная страна (f)) и производственный сектор в каждой стране, производящий однородную продукцию и загрязняющий окружающую среду. В качестве переменных (эндогенных) факторов производства рассматриваются капитал (k) и вводимый ресурс (e), использование которого приводит к вредным выбросам. Предполагается, что предложение остальных факторов производства постоянно, что обеспечивает убывающую отдачу от масштаба по переменным производственным факторам. Технология в стране i определяется производственной функцией $y^i=F^i(k^i, e^i)$, $i = h, f$ при условиях $F_j>0$ и $F_{jj}<0$, т.е. предельные продукты являются положительными и убывающими. Использование ресурса приводит к загрязнению окружающей среды. Для простоты нормируем фактор загрязнения к единице. Следовательно, уровень загрязнения равен e^j.

Правительство России определяет верхнюю границу $\bar{E}$ внутреннего уровня выбросов, так что $e^h\leq \bar{E}$. При условии $e^h\leq \bar{E}$ разрешения на загрязнение будут иметь в России положительную рыночную стоимость p. Правительство может также решить, что определенная часть квот на загрязнение может быть распределена бесплатно. Если применяются бесплатные квоты на загрязнение, то они распределяются отечественным производителям пропорционально количеству капитала, используемого в России. Количество бесплатных разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала, используемого в России, обозначим через q.

Обозначим через (r^i, w^i) цены факторов производства в стране i (капитала и ресурса, использование которого приводит к вредным выбросам), через W (постоянную) мировую рыночную цену ресурса, и через R международную рентную цену капитала. Тогда имеем

$$w^f = W,\ w^h = W + p,\ r^f = R,\ r^h = R - pq, \quad (7)$$

где pq – стоимость (бесплатно) распределяемых разрешений на загрязнение, получаемых в расчете на единицу капитала. Прибылемаксимизирующее поведение фирм означает, что предельные продукты будут равны ценам факторов производства

$$F_k^f = R = F_k^h + pq, \quad (8)$$

$$F_e^f = W = F_e^h - q. \quad (9)$$

Предполагаем, что существует заданный полный запас капитала $\bar{K}$, и капитал может свободно перемещаться на международном рынке. Рентная цена капитала определяется так, что совокупный спрос на капитал равен запасу капитала, т.е. имеет место равенство

$$k^h(R - pq) + k^f(R) = \bar{K}. \quad (10)$$

Проанализируем, как использование бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение может воздействовать на государственные доходы. Начнем с анализа влияния бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение на равновесие в построенной модели. Дифференцирование уравнений (8)–(10) по q приводит к следующим соотношениям

$$\frac{dk^h}{dq} = \frac{1}{H} pF_{ee}^f,\ \frac{de^f}{dq} = \frac{1}{H} pF_{ke}^f,$$

$$\frac{dR}{dq} = -\frac{1}{H} p\theta^f,\ \frac{dp}{dq} = \frac{1}{H} pF_{ke}^h F_{ee}^f, \quad (11)$$

где

$$\theta^i = F_{kk}^i F_{ee}^i - \left(F_{ke}^i\right)^2 > 0$$

$$\text{и } H = -\theta^f - F_{kk}^h F_{ee}^f - qF_{ke}^h F_{ee}^f.$$

Из соотношений (11) получаем следующее **Утверждение.**

Утверждение 1. *Увеличение количества бесплатных разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала приводит к переливу капитала из зарубежной страны в Россию и к повышению международной рентной цены капитала. Если имеет место комплементарность факторов производства (т.е. $F_{ke}^i>0$), вредные выбросы в зарубежной стране будут сокращаться, и цена разрешений на загрязнение будет увеличиваться.*

При условии, что цена разрешений на загрязнение положительна, распределение бесплатных разрешений на загрязнение пропорционально количеству капитала, применяемого в России,

эквивалентно субсидированию использования капитала. Спрос на капитал в России увеличивается, поднимая международную процентную ставку и приводя к притоку капитала в Россию. При условии, что имеет место комплементарность факторов производства, меньшее количество капитала в зарубежной стране сокращает предельный продукт, получаемый при использовании ресурса (характеризующегося вредными выбросами), что приводит к снижению вредных выбросов в зарубежной стране. Поскольку вредные выбросы в России ограничены $\bar{E}$, совокупные выбросы также сокращаются. Поскольку в России используется большее количество капитала, отечественный спрос на ресурс будет увеличиваться. Это приводит к повышению цены разрешений на загрязнение, индуцируя эффект замещения используемого ресурса капиталом.

Доход государственного сектора G от продажи разрешений на загрязнение составляет

$$G = p\left(\bar{E} - k^h q\right) \qquad (12)$$

Исследуем, как небольшое увеличение количества бесплатных разрешений на загрязнение воздействует на государственные доходы. Дифференцирование соотношения (12) по q дает

$$\frac{dG}{dq} = \frac{dp}{dq}\left(\bar{E} - k^h q\right) - pq\frac{dk^h}{dq} - pk^h. \qquad (13)$$

Увеличение количества бесплатных разрешений в расчете на единицу капитала приводит к сокращению государственных доходов как за счет прямого сокращения количества продаваемых разрешений на загрязнение, так и за счет роста основного капитала в России. На основании этого можно было бы заключить, что бесплатные разрешения на загрязнение менее привлекательны, чем продаваемые разрешения на загрязнение. Как показывает **Утверждение 1**, однако, большее количество бесплатных разрешений на загрязнение может увеличивать цену продаваемых разрешений на загрязнение. Суммарное воздействие бесплатных разрешений на загрязнение на государственные доходы поэтому неоднозначно. Используя соотношения (11), можно переписать уравнение (13) следующим образом

$$\frac{dG}{dq} = \frac{pF_{ee}^f}{H}\left[F_{ke}^h \bar{E} + \left(F_{kk}^h + \frac{\theta^f}{F_{ee}^f}\right)k^h - pq\right]. \qquad (14)$$

Уравнение (14) показывает, что необходимым условием для увеличения государственных доходов с ростом количества бесплатных разрешений на загрязнение является комплементарность производственных факторов – капитала и используемого ресурса (т.е. $F_{ke}^h > 0$). На интуитивном уровне это означает, что если капитал и загрязняющий ресурс являются взаимодополняющими, большее количество основного капитала в России приведет к увеличению спроса на разрешения на загрязнение, что вызовет рост цены продаваемых разрешений на загрязнение. Следовательно, привлекая большее количество капитала в Россию, субсидирование капитала оказывает потенциальное положительное воздействие на государственные доходы через цены разрешений на загрязнение. Если этот эффект превосходит прямые потери государственных доходов за счет субсидирования капитала, совокупные государственные доходы вырастут.

В проведенном выше анализе верхний предел вредных выбросов считался задаваемым экзогенно. Определим оптимальное количество бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение в случае, когда верхний предел вредных выбросов $\bar{E}$ выбирается оптимально. Предполагаем, что общественное благосостояние u в России является функцией дохода I и уровня загрязнения P: $u = u(I, P)$, $u_I > 0$, $u_P < 0$. Доход I представляет собой сумму излишка производителя (включая стоимость бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение), государственных доходов и чистого дохода от зарубежных активов (т.е. дохода на капитал, инвестированный за рубеж за вычетом ренты, выплаченной за иностранный капитал, инвестируемый в Россию). Потребительский излишек отсутствует, поскольку спрос предполагается бесконечно эластичным. Пусть α обозначает долю запаса капитала, находящегося в собственности России. Чистые зарубежные активы России тогда составляют $\alpha\bar{K} - k^h$, и чистый финансовый доход России определяется следующим образом $R(\alpha\bar{K} - k^h)$. При рассмотрении глобальной проблемы защиты окружающей среды отечественные и зарубежные вредные выбросы являются совершенными субститутами, поскольку при анализе глобального воздействия на окружающую среду не имеет значения, в какой стране произошли ли вредные выбросы. При анализе локальных экологических проблем существенно, где имели место вредные выбросы. Представим уровень вредных выбросов в России в виде $P = e^h + \gamma e^f$, где постоянная γ принимает значения в интервале [0, 1]. Глобальной экологической проблеме будет соответствовать значение $\gamma = 1$, а строго локальной проблеме защиты окружающей среды соответ-

ствует $\gamma = 0$. Тогда общественное благосостояние в России может быть представлено в виде

$$u = u[I, P] = u\Big[F^h\left(k^h, e^h\right) - (W + p)e^h + pqk^h +$$

$$+R\left(\alpha\bar{K} - k^h\right) + (1+\lambda)p\left(\bar{E} - k^h q\right)\bar{E} + \gamma e^f\Big], \qquad (15)$$

где λ – предельные затраты сбора государственных средств. Государство выбирает предел вредных выбросов $\bar{E}$ и количество бесплатных разрешений на загрязнение q из условия максимизации общественного благосостояния (15). Условия первого порядка существования максимума определяют оптимальную политику в отношении разрешений на загрязнение

$$p^* = \frac{-u_p - u_I\lambda\left(F_{ee}^h\bar{E} + F_{ke}^h k^h\right)}{(1+\lambda)u_I}, \qquad (16)$$

$$q^* = \frac{1}{\mu}\left[u_{P\gamma}\frac{F_{ke}^f}{F_{ee}^f} - u_I\frac{\theta^f}{F_{ee}^f}\left(\alpha\bar{K} - k^h\right) + \right.$$

$$\left. + u_I\lambda\left[F_{ke}^h\bar{E} + \left(\frac{\theta^f}{F_{ee}^f} + F_{kk}^h\right)k^h\right]\right], \qquad (17)$$

где $\mu = -u_P - u_I\lambda\left(F_{ee}^h\bar{E} + F_{ke}^h k^h\right)$.

Уравнение (17) показывает, что если предельные затраты государственных средств равны нулю ($\lambda = 0$), оптимальный предел вредных выбросов определяется стандартным образом: предельные издержки сокращения вредных выбросов (p) должны равняться предельным внешним ущербам от загрязнения ($-u_P/u_I$). Однако результат показывает, что даже при наличии возможности трансграничного загрязнения государство не должно снижать экологические стандарты ниже уровня, соответствующего предельным внешним ущербам от загрязнения. Если $\lambda>0$, по фискальным соображениям (в соответствии с (17)) цена разрешений на загрязнение может быть выше или ниже предельных внешних ущербов от загрязнения.

Уравнение (17) показывает, что выражение, определяющее оптимальное количество бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала, может быть представлено в виде суммы трех составляющих. Первая составляющая описывает роль бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение как средства сокращения уровня трансграничного загрязнения. Вторая составляющая характеризует воздействие бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение на условия торговли капиталом. Поскольку субсидии капиталу в России приводят к увеличению спроса на капитал и поэтому стремятся поднять международную ставку процента, бесплатно выдаваемые разрешения на загрязнение будут вызывать выгоды (потери) для экспортирующих (импортирующих) капитал стран. Поэтому, если Россия является экспортером капитала, т.е. $\alpha\bar{K} - k^h > 0$, по соображениям благоприятных условий торговли капиталом количество бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение должно быть положительно.

Последняя составляющая отражает фискальные соображения и отлична от нуля только при условии $\lambda > 0$. Для открытой экономики неясно, увеличиваются ли государственные доходы наиболее эффективно посредством налогов на капитал или субсидий на капитал. В то время как субсидии на капитал оказывают прямое отрицательное воздействие на государственные доходы, они также могут оказывать неявное положительное воздействие, индуцируя прилив капитала. Прилив капитала увеличивает спрос на другие, дополняющие вводимые ресурсы, и если эти исходные ресурсы облагаются налогами, результирующее увеличение государственных доходов может превысить исходные субсидии на капитал. В построенной модели субсидии на капитал увеличивают спрос на разрешения на загрязнение в России, поскольку капитал и вводимый ресурс (использование которого приводит к вредным выбросам) взаимно дополняют друг друга. Последний член в уравнении показывает, что если степень комплементарности мала (т.е. F_{ke}^h мало), использование капитала должно быть обложено фискальным налогом, что соответствует отрицательному количеству бесплатных разрешений на загрязнение. Однако, если степень комплементарности велика, по фискальным соображениям могут быть целесообразны субсидии на капитал, что соответствует положительному количеству бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение. Причина состоит в том, что субсидии на капитал, привлекая капитал из-за рубежа, будут увеличивать спрос на вводимый ресурс (использование которого приводит к вредным выбросам) и на связанный с ним спрос на разрешения на загрязнение. Поскольку предложение разрешений на загрязнение фиксировано, цена разрешений растет, что приводит к увеличению доходов, получаемых от продажи разрешений.

Подытожим проведенное обсуждение использования бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение в следующем **Утверждении.**

Утверждение 2. *Оптимальное количество бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала может быть либо положительным, либо отрицательным. Если* $\lambda > 0$, *то величина* q^* *положительна при условии, что загрязнении носит трансграничный характер* ($\gamma > 0$) *и Россия не является очень большим импортером капитала (т.е.* k^h *не слишком велико по сравнению с* $\alpha\bar{K}$). *Величина* q^* *будет отрицательной, если имеет место незначительное трансграничное загрязнение (т.е.* γ *мало), Россия является импортером капитала (т.е.* $\alpha\bar{K} < k^h$) *и капитал и загрязняющий вводимый ресурс не являются сильно дополняющими друг друга факторами (т.е. степень комплементарности* F_{ke}^h *мала).*

Таким образом, проведенное экономико-математическое моделирование показало, что увеличение количества бесплатных разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала приводит к переливу капитала из зарубежной страны в Россию и к повышению международной рентной цены капитала. При этом, оптимальное количество бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала может быть либо положительным, либо отрицательным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш.** Экономика природопользования. М., 1997.
2. **Гусев А.А.** Экономика природопользования: от прошлого к настоящему и будущему (научное наследие К.Г. Гофмана) // Экономика и математические методы. 1995. Т. 31. Вып. 4.
3. Постановление Правительства РФ от 28.08.92 № 632 “Об утверждении порядка определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия” // Закон. 1993. № 3. С. 40–41.
4. Процесс принятия и реализации управленческих решений. ГерчковаИ.И. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://quality.eup.ru/MATERIALY3/ppur.htm.
5. **Робинсон Н.А.** Правовое регулирование природопользования и охраны окружающей среды / Пер. с англ. М., 1990.
6. **Руденко А.Ю., Рогачев А.Ф.** Моделирование оптимального аудита вредных выбросов фирм // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006.
7. **Рюмина Е.В.** Анализ эколого-экономических взаимодействий. М.: Наука, 2000.
8. **Скитер Н.Н.** Моделирование влияния инструментов регулирования вредных выбросов на инвестиции в инновационные технологии // Материалы Всероссийской научно-практической конференции “Механизмы эффективного управления в рыночной экономике”. Кисловодск, 2004.
9. **Сухотин Ю.В.** Методологические вопросы оценки природных ресурсов. Раздумья о земле. М., 1985. С. 184–200.
10. **Титенберг Т.** Экономика природопользования и охрана окружающей среды. М.: Олма-Пресс, 2001
11. **Aune, F.R., Golombek, R., Kittelsen, S.A.C., Rosendahl, K.E., Wolfgang, O.,** 2001. LIBEMOD–LIBEralisation MODel for the European Energy Markets: A Technical Description. Working paper 1/2001, Frisch Centre, Oslo.

Кирова К.С., Доценко А.Е., Мараховский А.С.

Учет неопределенности параметров модели межотраслевого баланса при решении задач устойчивости

Современная макроэкономика традиционно большое внимание уделяет проблемам экономической динамики. При этом важнейшей научной и народнохозяйственной задачей является разработка и проведение мероприятий по обеспечению устойчивости функционирования сложных экономических систем в части сохранения приемлемых темпов экономического роста и демпфирования низкочастотных конъюнктурных и высокочастотных случайных колебаний, генерируемых совокупностью произвольных экономических факторов. Для выбора рациональных решений по управлению динамическими свойствами макроэкономических систем, в которых натурное экспериментирование по многим обстоятельствам социально-политического, теоретического и прикладного плана резко ограничено, разумной альтернативы экономико-математическому моде-

лированию и вычислительному эксперименту не существует.

Функционирование макроэкономических систем, формализуемых моделями межотраслевого баланса, протекает при наличии случайных факторов [1] действующих как на величину конечного спроса, так и на основные параметры, характеризующие затраты системы. Исследование макроэкономических систем в рамках методологии межотраслевого анализа традиционно делится на два направления: в основе первого направления лежат детерминированные модели, второе направление оперирует математическим аппаратом стохастического моделирования.

Детерминированная межотраслевая балансовая модель В. Леонтьева предполагает наличие взаимосвязи между валовыми выпусками и затратами. Динамический вариант модели представляет собой систему линейных неоднородных дифференциальных уравнений:

$$X(t) = AX(t) + B\dot{X}(t) + Y(t)$$

$$\text{или } \dot{X}(t) = B^{-1}(E-A)X(t) - B^{-1}Y(t) \qquad (1)$$

где $X(t)$ – валовые выпуски; A – матрица коэффициентов прямых затрат, B – матрица капитальных затрат; $Y(t)$ – конечный продукт, характеризующий общественное потребление; E – единичная матрица; точка над $X(t)$ обозначает операцию дифференцирования.

Формальное решение системы (1) имеет две составляющие – свободную $X_{св}(t)$ и вынужденную $X_{вын}(t)$:

$$X(t) = X_{св}(t) + X_{вын}(t) \qquad (2)$$

или более подробно

$$X(t) = e^{B^{-1}(E-A)t}X(0) - e^{B^{-1}(E-A)t}\int_0^t e^{-B^{-1}(E-A)\tau}B^{-1}Y(\tau)d\tau, \qquad (3)$$

где $e^{B^{-1}(E-A)t}$ матричная экспоненциальная функция.

Существенного упрощения решения (3) можно добиться, предположив наличие пропорциональной связи между конечным продуктом и валовым выпуском посредством введения матрицы норм потребления Q:

$$Y(t) = QX(t). \qquad (4)$$

Данное предположение можно принять по причине того, что доли ВВП, отводимые на конечное потребление постоянны на достаточно длинных временных интервалах [2]. Коэффициенты матрицы q_{ij} определяют доли ВВП расходуемые на конечное потребление.

Подставляя (4) в (1) получим систему:

$$\dot{X}(t) = GX(t) \qquad (5)$$

матрица $G = B^{-1}(E-A-Q)$ является матрицей однородной системы замкнутой по потреблению. Решение данной системы имеет вид:

$$X(t) = e^{Gt}X(0), \qquad (6)$$

где $X(0)$ – начальные значения валовых выпусков.

Решение (6) можно представить с использованием собственных чисел λ и векторов T матрицы G:

$$X(t) = T \cdot diag\left(e^{\lambda t}\right) \cdot T^{-1} \cdot X(0), \qquad (7)$$

где $diag(e^{\lambda t})$ – диагональная матрица.

Собственные числа матрицы G, являются корнями характеристического уравнения и определяют динамические свойства системы, а собственные векторы – амплитуды собственных движений.

Общее решение однородной системы (5) в соответствии с классическим методом расчета переходных процессов имеет вид:

$$X(t) = C_1e^{\lambda_1 t} + C_2e^{\lambda_2 t} + \ldots + C_ne^{\lambda_n t}, \qquad (8)$$

где $C_1, C_2, \ldots, C_n$ – векторы постоянных интегрирования, определяемые из начальных условий.

Наиболее развитыми стохастичными моделями в экономике являются модели динамики доходности портфеля ценных бумаг [3, 4, 5] в виде системы стохастических дифференциальных уравнений Ито вида:

$$\begin{bmatrix} dx_t^{(1)} \\ \ldots \\ dx_t^{(n)} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} m^{(1)} \\ \ldots \\ m^{(n)} \end{bmatrix} dt + e^{\frac{\gamma}{n}\sum_{i=1}^{n} x_t^{(i)}} \begin{bmatrix} B^{(11)} & \ldots & B^{(1m)} \\ & \ldots & \\ B^{(n1)} & \ldots & B^{(nm)} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} df_t^{(1)} \\ \ldots \\ df_t^{(m)} \end{bmatrix} \qquad (9)$$

где $x_t^{(i)}$ – доходность i-й ценной бумаги; $m^{(i)}$ – средний уровень доходности i-й ценной бумаги; γ - эмпирический коэффициент; $\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} x_t^{(i)}$ – средняя доходность по множеству ценных бумаг; $\|B^{(ij)}\|$ – числовая матрица, характеризующая перемешивание; $f_t^{(i)}$ – независимые стандартные винеровские процессы.

Анализ динамики управляемых динамических экономических систем при случайных внешних воздействиях сводится к исследованию вероятностных и статистических свойств решений систем дифференциальных уравнений, возмущенных случайными процессами. В достаточно общем случае такие системы описываются нелинейным уравнением вида [6]:

$$\frac{dx}{dt} = a(x_t, u(t), t) + \sum(x_t, t) r_t;\ x_0 = x(0, \omega), \quad (10)$$

где $x_t \in R^n$ – вектор состояния системы; $u(t) \in R^k$ – управляющее неслучайное воздействие; $r_t = r(t, \omega) \in R^m$ – стохастическое возмущение, представляющее собой векторный случайный процесс; $a(x, u, t) \in R^n$ и $\Sigma(x, t) \in R^{nxm}$ – матричные функции своих аргументов; $x_0 \in R^n$ – случайный вектор начальных условий.

Корреляционные или спектральные свойства решений системы (10) существенным образом зависят от взаимосвязи динамических характеристик системы и частотных свойств возмущающего случайного процесса. Если полоса пропускания динамической системы (10) по входу значительно уже полосы частот равномерности спектра стационарного возмущающего процесса r_t, то этот процесс может считаться белошумным по отношению к данной системе, т.е. имеющим постоянную спектральную плотность в диапазоне частот существенном для динамики системы.

Белошумный процесс является обобщенным случайным процессом с δ-образной корреляционной функцией и постоянной спектральной плотностью во всем частотном диапазоне. Понятие белошумности случайного процесса условно. Один и тот же случайный процесс может считаться белошумным по отношению к одной динамической системе и небелошумным ("цветным") по отношению к другой, имеющей более широкую полосу пропускания.

Если полоса пропускания системы (10) не достаточно узка по отношению к полосе равномерности спектра возмущающего процесса r_t, то белошумная аппроксимация этого процесса не адекватна исходной постановке задачи стохастической динамики. В этих случаях существенен учет свойств "цветности" процесса r_t, для чего спектральная плотность этого процесса покомпонентно представляется или аппроксимируется следующим образом:

$$S_r(\omega) = H_r(j\omega)H_r(-j\omega), \quad (11)$$

где $H_r(p)$ – дробно-рациональная передаточная функция устойчивой системы.

Известно, что спектральной плотностью (11) обладают установившиеся выходные процессы линейной стохастической системы, представленной в пространстве состояний в виде:

$$\frac{dz_t}{dt} = A_r z_t + F_r f_t,\ r_t = Hz_t, \quad (12)$$

где f_t – белошумный процесс, A_r – матрица стохастической системы; F_r – матрица управления; z_t – стохастический процесс.

Составим стохастическую модель для макросистемы, функционирующей под действием случайных возмущений конечного спроса. Для этого вектор-функцию конечного спроса разобьем на две составляющие – детерминированную $\bar{Y}(t)$ и случайную $\Delta Y(t)$:

$$Y(t) = \bar{Y}(t) + \Delta Y(t), \quad (13)$$

тогда стохастический вариант балансовой модели Леонтьева (1) будет иметь вид:

$$\dot{X}(t) = B^{-1}(E - A)X(t) - B^{-1}\bar{Y}(t) - B^{-1}\Delta Y(t),$$

$$X_0 = X(0, \omega), \quad (14)$$

где $\Delta\bar{Y}(t)$ – детерминированное воздействие конечного спроса на систему, $\Delta Y(t)$ – стохастическое возмущение конечного спроса, $X_0 = \bar{X}_0 + \Delta X_0$ – случайный вектор начальных условий со средним $\bar{X}_0$ и центрированной составляющей $\Delta\bar{X}_0$.

Система уравнений может быть представлена в эквивалентной операторной форме вида:

$$X(t) = X_0(t) + H_{\bar{y}}(D) + H_{\Delta Y}(D), \quad (15)$$

где $D = \frac{d}{dx}$ – оператор дифференцирования, $X_0(t)$ – переходный процесс соответствующий начальному условию X_0. $H_{\bar{y}}(D)$ и $H_{\Delta Y}(D)$ – передаточные операторы от управления $\bar{Y}(t)$ к выходу $X(t)$ и от стохастического возмущения $\Delta Y(t)$ к выходу $X(t)$ соответственно.

Процесс $X_0(t)$ и операторы $H_{\bar{y}}(D)$, $H_{\Delta Y}(D)$ определяются в матричном виде следующим образом:

$$X_0(t) = \left(DE - B^{-1}(E - A)\right)^{-1} X_0\delta(t), \quad (16)$$

$$H_{\bar{y}}(D) = H_{\Delta Y}(D) = \left(DE - B^{-1}(E - A)\right)^{-1}(-B)^{-1}, \quad (17)$$

где $\delta(t)$ – δ – функция Дирака.

Процесс $X(t)$ имеет систематическую составляющую $\bar{X}(t)$ и чисто случайную составляющую $\Delta X(t)$:

$$X(t) = \bar{X}(t) + \Delta X(t) \quad (18)$$

причем

$$\bar{X}(t) = \bar{X}_0(t) + H_{\bar{Y}}(D)\bar{Y}(t), \quad (19)$$

$$\Delta X(t) = \Delta X_0(t) + H_{\Delta Y}(D)\Delta Y(t). \quad (20)$$

В дальнейшем будем считать случайный процесс $\Delta Y(t)$ скалярным. В силу устойчивости системы (14) и стационарности возмущения $\Delta Y(t)$ процесс $\Delta X_0(t)$ является асимптотически стацио-

нарным и обладающим следующей спектральной плотностью:

$$S_X(\omega) = \left|H_{\Delta Y}(j\omega)\right|^2 S_{\Delta Y}(\omega), \qquad (21)$$

где $S_{\Delta Y}(\omega)$ – спектральная плотность возмущения $\Delta Y(t)$.

Рассмотрим теперь два характерных случая стохастического моделирования конечного спроса.

1. Белошумное возмущение. Предположим, что стохастическое возмущение конечного спроса $\Delta Y(t)$ скалярно и полоса пропускания системы (15) Ω_{syst} значительно уже полосы частот $\Omega_{\Delta Y}$ равномерности спектра процесса $\Delta Y(t)$:

$$\Omega_{syst} \subset \Omega_{\Delta Y}. \qquad (22)$$

В этом случае процесс $\Delta Y(t)$ может считаться широкополосным по отношению к системе (15), что соответствует гипотезе о его белошумности в системе (14) или (15). Эта ситуация изображена на рис. 1. Необходимо отметить, что белошумная аппроксимация процесса $\Delta Y(t)$ в данном случае тесно связана со свойствами самой системы. Для одной системы процесс $\Delta Y(t)$ может считаться белошумным, а по отношению к другой системе тот же процесс $\Delta Y(t)$ может быть уже небелошумным.

В рассмотренном случае $\Delta Y(t) = f_t$ – белый шум, и система уравнений (14) запишется в виде:

$$\dot{X}(t) = B^{-1}(E - A)X(t) - B^{-1}\bar{Y}(t) - B^{-1}f_t,$$

$$X_0 = X(0, \omega). \qquad (23)$$

2. "Цветное" возмущение. Полоса пропускания системы (14) не уже полосы $\Omega_{\Delta Y}$ частот равномерности спектра процесса $\Delta Y(t)$:

$$\Omega_{syst} \supseteq \Omega_{\Delta Y}. \qquad (24)$$

В этом случае процесс $\Delta Y(t)$ (здесь он также предполагается скалярным) является узкополосным по отношению к системе (15), и учет его "цветности" обязателен. Эта ситуация изображена на рис. 2. Спектральную плотность $S_{\Delta Y}(\omega)$ в этом случае можно представить или аппроксимировать дробно-рациональной функцией, а процесс $\Delta Y(t)$ считать выходом формирующего фильтра (12). Совокупность уравнений (12) и (14) являются системой линейных стохастических дифференциальных уравнений с белошумным процессом в правой части.

Численные показатели собственных динамических свойств экономической системы рассчитываются для некоторого определенного режима и условий функционирования при детерминированных параметрах всех элементов системы. Очевидно, что такие оценки могут определенным образом изменяться в силу изменения режима работы системы при решении нестационарных задач, а также неопределенности параметров модели.

К числу неопределенных параметров следует отнести элементы матриц коэффициентов прямых затрат и капитальных коэффициентов. Здесь можно выделить неопределенность двух видов. С одной стороны, в расчетах указанные коэффициенты представляют собой генерируемые органами региональной и центральной статистики экономические эквиваленты, отражающие структуру и взаимодействие большого числа разнообразных по приоритету и характеристикам отраслей, их поведения с позиций решаемой зада-

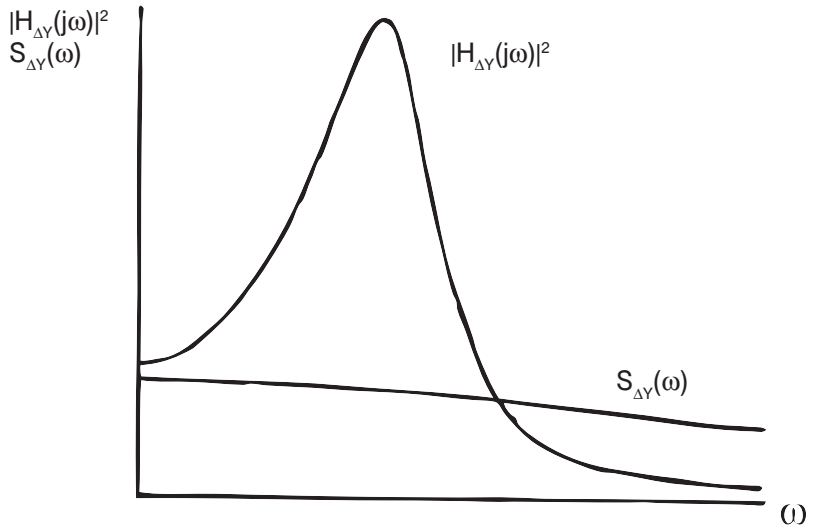


Рис. 1. Частотная характеристика и спектральная плотность при белошумном возмущении

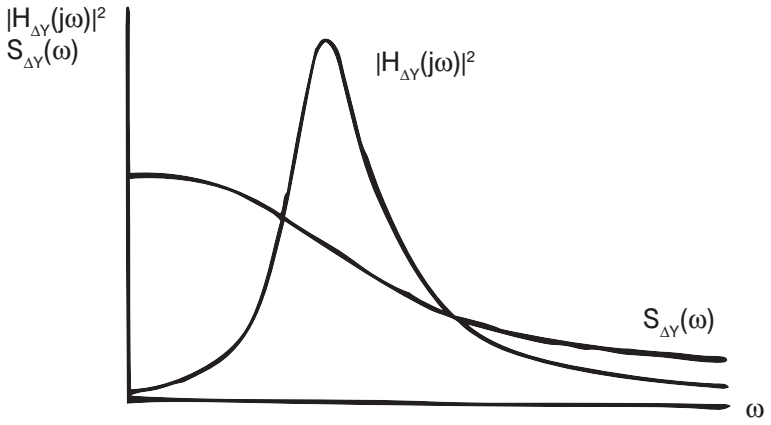


Рис. 2. Частотная характеристика и спектральная плотность при “цветном” возмущении

чи. Практически это означает необходимость проведения многочисленных научных исследований и системных экспериментов. С другой стороны, параметры эквивалентов зависят от времени и различных случайных факторов, поскольку состояние и структура реальной экономики постоянно изменяются.

Пусть вектор P включает в себя все неопределенные параметры экономической системы, влияние которых на демпфирование колебаний и темпы экономического развития нужно оценить

$$P = (p_1, p_2, \ldots, p_m)^T.$$

Будем также полагать, что значения этих параметров независимы и что для каждого p_j известен возможный диапазон его изменения

$$p_j^{\min} \le p_j \le p_j^{\max}. \qquad (25)$$

Любому набору элементов p_j, $j = \overline{1,m}$ соответствует набор собственных чисел матрицы состояния экономической системы. Пусть k собственных чисел представляют интерес для анализа колебательной устойчивости. Тогда на основе их вещественных частей построим вспомогательную целевую функцию F аналогично тому, как это было в [7]:

$$F = \sum_{i=1}^{k} \left(\alpha_0 - \alpha_i\right)^2, \qquad (26)$$

где α_0 – фиксированная величина, характеризующая желаемые демпферные свойства системы, причем $\alpha_0 < \alpha_i$ для всех i.

Минимизация функционала $F(F \to \min)$ за счет одновременного численного поиска всех компонент вектора P при одновременном удовлетворении (25) приводит к смещению собственных чисел в направлении прямой α_0. При этом необходимо выбрать значение α_0 таким, чтобы в процессе минимизации ни одно из интересующих нас собственных значений не пересекло α_0. В противном случае оно будет удерживаться на уровне этой прямой, что исказит возможный диапазон изменения собственного числа от вариации P. В результате минимизации будет найдено наиболее “левое” расположение рассматриваемых корней на комплексной плоскости. Такую оценку назовем оптимистичной. Обозначим соответствующие значения параметров $P^{опт}$, а значения вещественных частей корней $-\alpha_i^{опт}$.

Аналогичная процедура максимизации функции $F(F \to \max)$ приводит к смещению вправо корней на комплексной плоскости. Тогда в результате максимизации будет найдено наиболее “правое” расположение корней. Назовем такую оценку пессимистической, обозначим соответствующие значения параметров $P^{несс}$, а значения вещественных частей корней $-\alpha_i^{несс}$.

Минимизация и максимизация функции F реализуется в рамках одной процедуры с использованием стандартного градиентного метода. При этом разница в поиске наибольшего и наименьшего значения функционала заключается только в движении по или против направления градиента в процессе нахождения экстремума.

В качестве оценки влияния неопределенности параметров P на демпфирование i-ой формы движения будем использовать следующую величину

$$\Delta\alpha_i = \left|\alpha_i^{несс} - \alpha_i^{опт}\right|. \qquad (27)$$

Если функция F формируется на базе собственных чисел, то полученная величина изменения затухания i-ой формы движения (27) не обязательно является максимально возможной, поскольку при получении оптимистических и пес-

симистических оценок рассматривалось смещение всей совокупности корней одновременно. В этом случае наибольшее изменение F не обязательно соответствует максимальному смещению каждого из собственных чисел. Максимальную величину $\Delta\alpha_i$ для конкретного i-го собственного значения можно получить, если построить функцию F на базе только одного i-го корня.

Значения $\Delta\alpha_i$ существенно зависят от величины диапазона неопределенности параметров (25), который, в свою очередь, часто известен лишь приближенно. Задание $p_j^{\min}$ и $p_j^{\max}$, охватывающих весь потенциально возможный диапазон изменения параметра, может приводить к завышенным оценкам $\Delta\alpha_i$, поскольку нахождение параметра на краях диапазона может быть очень маловероятным в то время, как чувствительность собственного числа к вариации параметра здесь может быть значительной. Поэтому имеет смысл вводить вероятностную оценку, суть которой заключается в следующем.

Предположим, что значениям $p_j^{\min}$ и $p_j^{\max}$ можно поставить в соответствие некоторую вероятность нахождения параметра p_j внутри данного диапазона (25). Тогда получаемые оценки неопределенности вещественных частей собственных чисел $\Delta\alpha_i$ соответствуют принятой вероятности. Таким образом, задаваясь вероятностью, с которой может быть указан диапазон неопределенности параметра, можно получить соответствующую этой вероятности оценку неопределенности значения собственного числа.

Диапазоны изменения и соответствующие им вероятности нахождения параметров внутри диапазонов могут быть определены методами экономической статистики, которые позволяют построить зависимости плотности вероятности параметров модели от значений параметров. Такого рода данные позволяют легко установить диапазон изменения параметра при заданной вероятности нахождения параметра внутри.

Исходя из выше изложенного, следует отметить, что учет неопределенности параметров модели межотраслевого баланса позволяет проводить прогнозирование развития макроэкономических систем и добиваться устойчивых темпов роста при наличии случайных факторов, действующих как на структурные параметры системы, так и на величину конечного спроса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Мараховский А.С.** Динамическая модель межотраслевого баланса со случайным возмущением в векторе конечного спроса / А.С. Мараховский // Известия ИГЭА. Иркутск, 2008. № 4 (60). С.66–70.

2. Система таблиц "Затраты – Выпуск" России за 2003 год: Стат.сб. / Госкомстат России. М., 2006.

3. **Герасимов Е.С., Домбровский В.В.** Динамическая модель оптимизации портфеля ценных бумаг при случайном скачкообразном изменении волатильности // Математические методы и информационные технологии в экономике, социологии и образовании: Сб. мат. международной научно-технической конференции. Пенза: ПТИ, 2001. Ч.1. С.158–160.

4. **Первозванский А.А.** Рынок: Расчет и Риск. М.: ИНФРА, 1994, 210 с.

5. **Шепард Н.** Статистические аспекты моделей типа ARCH и стохастическая волатильность // Обозрение прикладной и промышленной математики. 1996. Т. 3. № 6. С. 765–826.

6. **Кузнецов Д.Ф.** Численное моделирование стохастических дифференциальных уравнений и стохастических интегралов. СПб.: Наука, 1999. 459 с.

7. **Торопцев Е.Л., Гурнович Т.Г**. Численная оптимизация динамических свойств макроэкономической системы // Вопросы статистики. 2000. № 4, с. 81–86.

Трысячный В.И., Жевора Ю.И., Кузьменко И.П.

К вопросу о классификации рынка средств производства

В периоды экономических преобразований появляется множество проблем развития рынка, требующих теоретического обоснования и глубокого научного изучения. Актуальность их решения заключается в том, что по ряду важных теоретических положений формирования устойчивого рынка отечественные исследования только начинают проводиться, а известный зарубежный опыт не всегда применим. В этой связи появляется необходимость рассмотрения и дополнения

базовых определений, а также выработки принципиальных методологических позиций.

Становление и изучение рынка имеет достаточно длительную ретроспективу, которая имеет свое начало много веков тому назад. Его исследованием в свое время занимались величайшие ученые и философы от Аристотеля до К. Маркса. Для современного представления рынка как экономической категории необходимо проследить исторический процесс его становления и эволюции. Одним из первых рынок определил античный мыслитель Аристотель. Для него рынок – это торговля. В средние века рынок считали единственным источником богатства. А. Смит в 17 веке писал о решающей роли стихийного рынка ("невидимой руки") в регулировании и развитии общественного производства. С. Сисмонди изучил противоречия между внутренней и международной рыночной торговлей. К.Маркс давал характеристику рынка как "огромного скопления товаров". Он рассмотрел некоторые разновидности рынка, такие как капиталистический рынок, рынок рабочей силы и другие. Своими исследованиями К. Маркс внес огромный вклад в теорию рынка. Последователи Маркса исследовал особенности рынка в условиях монополистического капитализма.

Несмотря на многовековое изучение, общепризнанного научного понятия рынка не существует. Большинство авторов раскрывают лишь некоторые стороны рынка, вследствие чего складывается его неполное понимание. Отсюда появляется необходимость проанализировать самые распространенные определения этой экономической категории.

При анализе самого распространенного в западной литературе определения рынка как места, где совершается массовый товарный обмен становится очевидным, что это скорее поверхностный, нежели экономический подход к вопросу.

Американский экономист Ф. Котлер характеризовал рынок как совокупность существующих и потенциальных покупателей товара, уделяя особое внимание покупателю [1]. Такое понимание рынка является не полным и односторонним.

Для современных западных экономистов характерно наиболее широкое раскрытие в определении содержания рынка. Долан Э.Д. и Линдсей Д.Е., выражая точку зрения многих западных экономистов, считают, что рынок – это любое взаимодействие, в которое вступают люди для торговли друг с другом [2]. Данное понимание рынка имеет большое практическое значение, так как из него следует, что одних экономических мер регулирования для полноценного рынка недостаточно.

Одно из современных определений рынка дали отечественные экономисты Попов Е.В. и Татаркин А.И. Они понимают под рынком систему отношений между продавцами и покупателями [3]. Данные исследователи указывают на то, что собственником продаваемого товара продавцы могут и не быть, так как возможно действовать по поручению. Покупатели подразделяются на организации, государственные учреждения, конечные потребители, посредники, покупающие товары для последующей продажи. При поверхностном рассмотрении данное определение выглядит весьма безупречно, но при более глубоком и тщательном анализе становится видно, что данная точка зрения на понятие рынка имеет существенную неточность. Эта неточность состоит в том, что отношения при обмене товаров возникают как между продавцами и покупателями, так и внутри данных социальных групп.

Для примера можно привести конкуренцию между продавцами в ходе реализации товаров или конкуренцию между покупателями в ходе приобретения товаров. Это экономическое определение рынка следует дополнить правовым комментарием. Дело в том, что отношения между продавцами и покупателями являются не только экономическими отношениями, но и юридическими. Формой этих отношений между продавцом и покупателем является договор. Для заключения договора необходимо, чтобы эти юридические отношения соответствовали следующим условиям:

во-первых, отношения между продавцом и покупателем должны быть законными, то есть не противоречить действующему законодательству;

во-вторых, отношения должны быть между правоспособными лицами, обладающими дееспособностью;

в-третьих, отношения должны выражать свободную волю участников, значит, не должно быть насилия или угроз со стороны третьих лиц;

в-четвертых, отношения должны иметь форму, предусмотренную законом.

Рыночные отношения выступают в виде процессов движения товаров и денег или, говоря другими словами, в виде купли-продажи. Для раскрытия содержания купли-продажи, как договорных рыночных отношений, необходимо понять, что собой представляет договор купли-продажи. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации договором купли-продажи называется договор, по которому одна из сторон (продавец)

обязуется передать имущество в собственность другой стороне (покупателю), которая обязуется уплатить за него определенную денежную сумму. Перемещение материальных благ в товарной форме, составляющее основу любого обязательства, в договоре купли-продажи выступает в наиболее чистом виде, являясь его непосредственным содержанием.

Рынок также можно трактовать как сферу обращения товарных и денежных масс. Но это поверхностное представление о рынке, так как здесь происходит подмена общественных отношений предметными формами и связями.

Рынок является по содержанию общественной реальностью. Под общественной реальностью понимается система определенных межчеловеческих отношений. Подводя итог вышеизложенному, давая наиболее полное и точное определение, можно сказать, что рынок – это система разнообразных договорных отношений между продавцами и покупателями (а также между самими продавцами и самими покупателями), где объектом является товар.

Рынки можно классифицировать по различным признакам. На наш взгляд, существует пять основных признаков классификации рынков. Этими признаками являются: объектный, субъектный, функциональный, территориальный и масштабный.

При классификации рынка по объектному признаку выделяют рынок средств производства, потребительский рынок, рынок труда, денежный рынок, рынок ценных бумаг и рынок информации.

Под рынком средств производства понимается совокупность отношений между организациями-производителями и организациями-потребителями по купле-продаже всех вещественных факторов, непосредственно участвующих в создании материальных благ. Товары, подразделяющиеся на средства труда (оборудование, машины, приборы и т.п.) и на предметы труда (сырье, полуфабрикаты, материалы), приобретают для их дальнейшего использования в процессе производства или перепродажи другим организациям-потребителям.

При классификации рынка средств производства выделяют следующие признаки: тип маркетинга, тип организации купли-продажи и отраслевой признак. По типу маркетинга рынок средств производства делится на внешний и внутренний, включающий межрегиональную, региональную и местную составляющие.

Внутренний рынок определяет сферу товарного обмена, а внешний охватывает ареал распространения сферы внешнеэкономической деятельности.

По типу организации купли-продажи рынок средств производства разделен на рынок организаций-производителей средств производства и на рынок организаций-потребителей средств производства [4]. Посредством проведенного разделения осуществляется выбор его целевого сегмента. Рынок организаций-производителей подразделяется на производство готовой продукции и на производство деталей, узлов и полуфабрикатов, а рынок организаций-потребителей подразделяется на промежуточное потребление и конечное потребление. Организации-потребители и конечные потребители выделяются при осуществлении промышленного маркетинга. Эти организации отличаются тем, что и как они покупают и потребляют. Рынок организаций-потребителей в качестве сферы широкого и регулярного спроса в настоящее время объективно существует и развивается. А рынок организаций-производителей средств производства, вследствие недостаточного регулирования государственными институтами, в настоящее время неустойчив.

По отраслевому признаку рынок средств производства представлен в виде рынков сельскохозяйственных товаров, лесных товаров, минерального сырья, топливно-энергетических ресурсов, машин и оборудования, объектов промышленного строительства, научно-технической информации.

Данная классификация, с точки зрения интересов рынка средств производства, не является полной. По признаку масштабности выделяют международную, общегосударственную, ведомственную и местную информацию. По форме выражения материалы бывают натуральными и стоимостными. При этом своеобразным видом информационных данных является реклама.

Вторым классификационным признаком рынка является субъектный. Данный признак подразделяет рынок на частный, кооперативный и государственный. В чистом виде в настоящее время может существовать только частный рынок. Под существованием в чистом виде понимается торговля только между частными фирмами и предприятиями. Для государственного и кооперативного видов рынков более характерны смешанные формы купли-продажи. Под смешанными формами купли-продажи понимается продажа и покупка товаров, осуществляемые между разны-

ми субъектами рынка (государством и частными фирмами, кооперативами и государством, а также частными фирмами и кооперативами). Только в редких случаях государственные и частные рынки существуют в чистом виде.

Третьим, выделенным нами признаком классификации рынка, является функциональный. При классификации по данному признаку выделяют рынок капиталов и рынок инвестиций. Рынок капиталов представляет собой совокупность отношений по купле-продаже средств для создания прибавочной стоимости (в том числе средств производства). Рынок инвестиций – это совокупность отношений по поводу текущих и долгосрочных вложений в экономику. Но данный вид рынка складывается не в зависимости от объектов купли-продажи, а по функциональному признаку.

Следующим признаком классификации рынка является территориальный. В процессе классификации по данному признаку различают мировой рынок, зональный, федеральный, региональный и местный сегменты.

Региональный рынок – это совокупность отношений по купле-продаже товаров между организациями-производителями, посредническими организациями и организациями-потребителями в пределах границ регионов Российской Федерации.

Основы экономической политики, зафиксированные в Конституции Российской Федерации, не только регулируют федеральный рынок России, но и создают условия для формирования и развития региональных рынков внутри страны.

Региональные рынки в значительной мере основываются на особых формах собственности – региональной и муниципальной. Региональная собственность представляет собой достояние субъектов РФ (республик, краев, областей, автономных округов), муниципальная – собственность городов и административных районов. Обе формы играют заметную роль в региональном товарообороте.

Территориальные рынки имеют свои субъекты и объекты. Участников региональных рынков можно подразделить на общие, отдельные, единичные. К первым относится практически все население данной территории, поскольку для поддержания своей жизни оно с неизбежностью выступает в качестве покупателей или продавцов, или и тех и других. Отдельными субъектами являются групповые участники регионального рынка: различные предприятия, организации, учреждения. Наконец, единичными, конкретными субъектами региональных рынков становятся физические лица. Конечно, все перечисленные участники обмена могут одновременно действовать не только в локальных масштабах. Среди объектов регионального рынка также целесообразно выделить общие, отдельные, единичные. Первыми служит вся совокупность товаров, обращающаяся в пределах данной территории. К отдельным объектам можно отнести многочисленные товарные группы внутри этой совокупности: средства производства и предметы потребления, продовольственную и непродовольственную продукцию и т.п. Единичные объекты – конкретные экземпляры местных товаров.

Характерная черта региональных рынков – заметная специализация многих из них. Подобное положение в решающей степени зависит от территориального разделения труда и природных условий. Разумеется у разных субъектов Российской Федерации уровень специализации существенно различается, у многих из них в условиях социально-экономической нестабильности наблюдается тенденция ко все более комплексному развитию.

Особенность региональных рынков состоит в их широком многообразии, дифференцированности, что проявляется как по линии потребительной стоимости (полезности) товарных масс, так и по линии их стоимости (цены), общих объемов торговли. В первом случае речь идет о функционировании в локальном обмене товаров разной номенклатуры и разного качества. Имеются в виду различия и в предметах потребления, и в средствах производства, и в рабочей силе, а также в финансовых и информационных услугах. Наиболее высокая средняя ее величина наблюдается в газо- и нефтедобывающих регионах, в центрах банковского и страхового бизнеса, наиболее низкая – в сельскохозяйственных краях и областях.

Отметим такую характерную черту российских региональных рынков как их взаимодействие между собой, с общегосударственным товарным обменом и даже с международной торговлей. Это обусловлено, в основном, переплетением соответствующих экономических потребностей и связанной с этим интеграцией непосредственного производства. Наибольшую значимость имеет взаимодействие региональных сегментов с общегосударственным рынком. Это очень важно для укрепления единого национального экономического пространства. Такое взаимодействие складывается по ряду направлений: со стороны федеральных органов – через госбюджет, кредиты, дотации, госзаказы, целенаправленные трансфер-

ты, хозяйственные юридические нормы и т.д.; со стороны субъектов РФ – посредством товарных поставок по госзаказам, выплаты федеральных налогов и возврата кредитов посредством участия в общегосударственных хозяйственных программах и др.

Исходя из данных выше определений рынка средств производства и регионального рынка можно сформулировать определение регионального рынка средств производства. Под региональным рынком средств производства понимается совокупность отношений между организациями-производителями и организациями-потребителями по купле-продаже всех вещественных факторов, непосредственно участвующих в создании материальных благ в пределах региона Российской Федерации.

Разнообразие конъюнктуры рынка средств производства в разных регионах приводит к необходимости выявления целевого регионального рынка. Целевой рынок представляет собой значительную группу потребителей со схожими потребностями и мотивационными характеристиками, создающими благоприятные маркетинговые возможности. При этом можно провести разграничение между тремя различными структурами: рынком одной технологии (отраслью), рынком одной функции (технологическим рынком) и товарным рынком.

Рассмотренная классификация позволяет сформировать полное представление о рынке, как сложной высокоорганизованной системе, состоящей из комплекса подсистем. Научный интерес представляет исследование одной из базовых составляющих этой системы – региональный рынок.

Необходимые и достаточные для устойчивого развития рынка условия обеспечиваются наличием, во-первых, социально-политических и, во-вторых, экономических предпосылок. Первые находят свое выражение в социально-политической стабильности, которая в современных условиях достигается странами развитой рыночной экономики, главным образом, посредством механизмов (институтов) социального партнерства (практика заключения тарифных соглашений на макро-, мезо- и микроуровнях, соучастие наемного труда в управлении предприятиями независимо от их принадлежности к той или иной форме собственности). Его возникновение, успешное функционирование и постоянное совершенствование является результатом признания обществом бесспорной истиной того, что социально-политическая стабильность имеет не только социальную, но и большую экономическую значимость.

Экономические предпосылки устойчивого развития сложившейся системы региональных рынков характеризуются наличием действенного механизма мотивации деловой активности посредством стабильно благоприятной валютной, инвестиционной и инновационной политики государства. Устойчивое развитие сложившейся системы региональных рынков обеспечивается ее инновационной восприимчивостью, т.е. естественной необходимостью, внутренней потребностью и способностью осуществления научных исследований и разработок, а также столь же органической их востребованностью хозяйственной практикой, что и находит свое конечное выражение в совместимости, более того, органическом единстве (целостности) науки и производства. Устойчивость экономического развития немыслима также без наличия постоянного воспроизводства на качественно новой основе благоприятного инвестиционного климата [5].

Смешанный тип воспроизводственного механизма устанавливает наиболее рациональные соотношения между инвестициями, сосредоточенными в центральном бюджете, и тем капиталом, который остается в распоряжении хозяйствующих субъектов. При этом наблюдается тенденция к сокращению доли инвестиций за счет государственного бюджета и увеличения инвестиций за счет банковских кредитов, собственных накоплений предприятий и частных вложений [6].

Воспроизводственный механизм лежит в основе институциональной трансформации рынка средств производства, которая регулируется через свободный обмен и методами государственного воздействия [7]. В структурном отношении он состоит из двух взаимосвязанных блоков: рыночного механизма спроса и предложения (саморегулирования) и механизма государственного регулирования воспроизводственных процессов [8]. Их единство определяется тем, что они оба направлены на выполнение целевой функции – удовлетворение потребностей населения на основе повышения эффективности расширенного воспроизводства. Указанное единство является также важнейшим условием эффективного взаимодействия институтов рынка и государства по направлению повышения уровня социально-экономического положения населения.

На основании проведенного исследования по изучению рынка средств производства можно сделать следующие выводы:

– под рынком средств производства понимается совокупность отношений между организациями-производителями и организациями-потребителями по купле-продаже всех вещественных факторов, непосредственно участвующих в создании материальных благ;

– при классификации рынка средств производства выделяют следующие признаки: тип маркетинга, тип организации купли-продажи и отраслевой признак;

– рассмотренная классификация позволяет сформировать полное представление о рынке, как сложной высокоорганизованной системе, состоящей из комплекса подсистем;

– для устойчивого развития рынка необходимы условия, которые обеспечиваются наличием, во-первых, социально-политических и, во-вторых, экономических предпосылок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Котлер Ф.** Основы маркетинга. М.: Прогресс , 1990. 37 с.

2. **Долан Э.Д., Линсдей Д.Е.** Рынок: микроэкономическая модель. Перевод с англ. СПб., 1992. 19 с.

3. **Попов Е.В., Татаркин А.И**. Теория анализа рынка. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН 2000. 31 с.

4. **Муфтиев Г.Г.** Рынок средств производства в системе региональной экономики. М.: Наука, 1993. 120 с.

5. **Климова Н.И.** Инвестиционный потенциал региона. Екатеринбург: УрО РАН, 1999. 276 с,

6. **Эрроу К.** Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. THESIS. 1993. С. 32–34.

7. **North D.** Institutions, Institutional Change and Economic Performance/ Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 38–70.

8. **Spuller D.** Regulation and Markets. Cambridge, 1989. P. 35.

Канаш Э. Ш.

Проблемы теневой экономики в зарубежных исследованиях: причины роста и последствия

Проблемы теневой экономики начали изучаться зарубежными исследователями с 30-х гг. 20-го века. В экономической литературе проводится анализ множества факторов, влияющих на развитие и увеличение масштабов теневой экономической деятельности, а также изучаются последствия теневой экономики и их отражение на экономическом развитии страны.

Насколько велика теневая экономика? К сожалению, на этот вопрос не так легко найти ответ. Тот факт, что она скрываема “в тени” делает довольно трудным наблюдение за ней и измерение ее размеров. Несмотря на различия в разнообразных подходах к измерению теневой экономики, все-таки можно сделать некоторые обобщающие выводы из существующей литературы. Первый вывод – теневая экономика – это комплексное явление, присущее всем типам экономик (развивающимся, переходным и высокоразвитым) и что относительные размеры теневой экономики намного больше в развивающихся и переходных экономиках, чем в развитых странах (табл. 1). Второй вывод – то, что размеры теневого сектора возрастают.

Каковы же причины широкой вариации оцененных масштабов теневой экономики по странам и причины ее роста?

Один из ответов можно найти в исследовании, проведенном Х. Энсте[1]. Он предположил, что рост теневой экономики обусловлен рядом различных факторов, среди которых наиболее важные: рост бремени налогов и отчислений в социальные фонды в комбинации с ростом плотности и интенсивности регулирующих мер в официальной экономике, особенно на рынке труда, сокращение рабочей недели, ранний уход на пенсию и возрастающая норма безработицы, долгосрочное снижение гражданской ответственности и доверия государственным институтам наряду со снижением налоговой морали.

[1] **Enste H.** (2003) The Shadow Economy and Institutional Change in Transition Countries (http://www.shadoweconomy.com/).

Таблица 1

Средний размер теневой экономики для развивающихся стран, стран с переходной экономикой и стран ОЭСР в % от официального ВВП[2]

Страны / год (число стран)	Средний размер теневой экономики – добавленная стоимость в % от официального ВВП				
	1999/2000	2000/2001	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Преимущественно развивающиеся страны					
Африка (37)	41.3	42.3	43.2	43.2	42.8
Центральная и Южная Америка (21)	41.1	42.1	43.4	43.0	42.2
Азия (28)	28.5	29.5	30.4	29.8	30.3
Страны с переходной экономикой (25)	38.1	39.1	40.1	39.5	38.8
Высокоразвитые страны ОЭСР (21)	16.8	16.7	16.3	15.6	14.8
Тихоокеанские страны (10)	31.7	32.6	33.4	32.8	32.1
Коммунистические страны (3)	19.8	21.1	22.3	22.3	22.0
Невзвешенная средняя среди 145 стран	33.6	34.5	35.2	34.9	34.3

Решая, стоит ли переместиться "в тень", рационально мыслящий индивидуум должен сравнить выгоды от осуществления деятельности в теневой экономике с потенциальными издержками, если он будет пойман и должен заплатить соответствующий штраф. Поэтому относительно большие размеры теневой экономики в развивающихся странах можно объяснить высокими издержками регулирования и налогообложения, которые несут индивидуумы и бизнес в этих странах, которые ведут к большим выгодам от ведения деятельности "в тени" и/или низким штрафам, будучи пойманным.

Эти прогнозы также подтвердились и в исследованиях Фридмана, Джонсона, Кауфмана и Зойдо-Лобатона[3]. Они связали различия в размерах теневой экономики по отношению к ВВП с показателями регулирования, налогообложения и коррупции в выборке из 49 стран Латинской Америки, бывшего СССР и стран ОЭСР. Выяснилось, что размеры сектора теневой экономики тем больше, чем:

1) больше степень государственного регулирования в стране

2) больше тяжесть налогообложения

3) слабее нормы права (the rule of law – права собственности четко разграничены, законы справедливо приводятся в исполнение)

4) больше коррумпированность чиновников в госаппарате.

Первые два показателя влияют на выгоды осуществления деятельности в теневом секторе, чтобы избежать государственного вмешательства и налогообложения. Вторые две – связаны с вероятностью быть пойманным и наказанным. Чем слабее правовые нормы и чем больше коррумпированы госчиновники, тем более вероятно, что законы можно обойти, и для того чтобы избежать наказания можно дать взятку государственному чиновнику.

Практически во всех исследованиях одним из основных факторов роста теневой экономики в настоящее время признается тяжесть налоговой нагрузки. Хотя экономической сущностью налогов является отчисление добровольных платежей для финансирования расходов государства в целях предоставления каждому гражданину общественных благ, на практике же, добровольная реализация такой операции может быть затруднена. Так, причинами этому может выступать "проблема безбилетника", а также то обстоятельство, что налогоплательщики минимизируют участие в финансировании общественных благ, не доверяя государственным институтам. Источники этого

[2] **Schneider F.** (2007) Shadow Economies and Corruption all over the World: New Estimates for 145 Countries (http://www.econ.jku.at/Schneider).

[3] **Friedman E., Johnson S., Kaufmann D., Zoido-Lobaton P.** (1999), Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries. (http://web.mit.edu/sjohnson/www/attach/Dodging%20the%20Grabbing%20Hand%20August%201999.pdf)

недоверия заключаются и в слабой защите собственности и контрактов, и в неэффективности антикоррупционной политики, и в неадекватном регулировании предпринимательской деятельности, и в проведении фискальной политики в пользу узких групп интересов. Все эти черты присущи, как правило, странам с переходной экономикой, и в частности, России.

Теоретически, более высокие налоговые ставки имеют два потенциально компенсирующих друг друга эффекта: прямой эффект увеличивает стимул скрыть деятельность "в тени", но косвенный эффект – посредством предоставления лучшей правовой среды за счет увеличившихся государственных доходов и возможностей государства обеспечивать важнейшие общественные услуги, такие как применение законов и правопорядок – поощряет производство в официальном секторе. Однако рост налоговой нагрузки может вызвать рост налоговых правонарушений, что в свою очередь, вновь сокращает налоговые поступления и увеличивает налоговую нагрузку на все сокращающееся число налогоплательщиков, соблюдающих законы. Этот "порочный круг" возникает из-за того, что высокие налоговые ставки порождают взяточничество и различные способы уклонения от уплаты налогов, вызывая, в свою очередь, такого рода "цепную реакцию". Таким образом, коррумпированная система налогообложения, дающая привилегии узкому кругу лиц, может свести на нет все усилия по созданию в стране справедливой и эффективной фискальной системы. Особенно благоприятные условия для коррупции создаются в тех случаях, когда действующие налоговые ставки завышены, что наблюдалось и наблюдается в таких странах с переходной экономикой, как бывшие государства Советского блока в Восточной Европе и в республиках бывшего Советского союза[4].

Влияние налогового бремени на масштабы теневой экономики в каждой стране отличается своими особенностями. Например, в США особое влияние оказывают высокие ставки подоходного налога. В России распространению практики сокрытия доходов способствуют высокие ставки отчислений в фонды социального страхования и высокие ставки налога на добавленную стоимость. В странах, осуществляющих политику протекционизма, особое влияние оказывают высокие ставки экспортных и импортных пошлин[5].

Еще одним важным фактором развития теневой экономики является чрезмерная регламентация экономической деятельности, проявляющаяся в основном в таких действиях государства, как запрет на обращение каких-либо товаров или услуг, административное вмешательство в процесс ценообразования, чрезмерная власть бюрократии, нечеткость, слабая контролируемость критериев бюрократических решений. Высокий уровень регулирования экономики в сочетании со слабым и дискреционным применением закона создает исключительно благодатную почву для теневой деятельности. В таких условиях также процветает коррупция.

Эмпирический анализ взаимосвязи между коррупцией и теневой экономикой проводится в немногих работах, однако авторы исследований, где рассматривается эта проблема, отмечают, что в странах с более широким распространением коррупции существует сравнительно более крупная теневая экономика. В некоторых исследованиях была обнаружена прямая корреляция между снижением уровня коррупции в стране и масштабами теневой экономики. Во всех исследованиях сделан вывод о том, что более высокий уровень коррупции ведет к росту теневой экономики[6].

Как считают некоторые экономисты, последствия теневой экономической деятельности нельзя оценивать однозначно. Многие виды теневой экономики объективно скорее помогают развитию официальной экономики, чем препятствуют ему. Так, к примеру, швейцарский экономист Д. Кассел выделяет такие позитивные функции теневой экономики в рыночном хозяйстве, как "экономическая смазка" – сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между официальной и теневой экономикой, "социальный амортизатор" – смягчение нежелательных социальных противоречий (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих); и "встроенный стабилизатор" – теневая экономика подпитывает своими

[4] **Роуз-Аккерман С.** Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы: Пер. с англ. О.А. Алякринского. М.: Логос, 2003. с. 23.

[5] **Бекряшев А.К., Белозеров И.П.** Теневая экономика и теневая преступность. Учебник. Издательство Института Открытое Общество. Фонд Содействия (Фонда Сороса). Электронный ресурс http://newasp.omskreg.ru/bekryash.

[6] **Фридрих Шнайдер.** Скрываясь в тени. Рост подпольной экономики – Серия Вопросы экономики, Международный Валютный Фонд, 2002. с. 9

ресурсами официальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, "отмытые" преступные капиталы облагаются налогом и т.д.)[7].

Однако в целом влияние теневой экономики на общество является скорее негативным, чем позитивным. Вот только некоторые примеры негативного влияния теневой экономики на общественное благосостояние:

• Когда экологические нормы и правила безопасности обходятся путем "ухода в тень", социальное благосостояние сокращается из-за большего риска потребителей или работников, или же из-за ущерба, наносимого окружающей среде.

• Государство теряет доходы от недополученных налогов и невыданных лицензий. Из-за этих потерь государство может установить более высокие налоговые ставки или ввести дополнительные налоги, чтобы покрыть свои расходы, а это, в свою очередь, ведет к еще большим искажениям и еще большим стимулам "уйти в тень".

• Так как масштабы теневой экономики трудно измеримы, государственные деятели могут делать неверные оценки экономической политики, основываясь лишь на данных, характеризующих легальную экономику. Теневая экономика делает официальную статистику (по безработице, официальной рабочей силе, доходам, потреблению) ненадежной. Меры политики и программы, построенные на основе ненадежных статистических данных, могут оказаться нецелесообразными и обреченными на неудачу[8].

• Каждый, кто участвует в теневой деятельности, нарушает закон, а возможно и определенные нравственные устои общества. Однажды нарушив один закон и избежав наказания, человек может поддаться соблазну нарушить другие законы. Поэтому, одни противозаконные действия могут спровоцировать другие, тем самым, подвергая под удар основы закона и морали общества[9].

Таким образом, обобщая достигнутые результаты в области исследования причин роста и последствий теневой экономики, можно сделать некоторые выводы. Во-первых, несмотря на то, что теневая экономика присуща всем типам экономик, относительные размеры теневой экономики намного больше в развивающихся и переходных экономиках, нежели в развитых странах. Теневая экономика, как правило, имеет меньшие размеры в странах, где действуют сильные и эффективные институты государственного управления. В странах с переходной экономикой причиной увеличения масштабов теневой экономики являются не более высокие налоги сами по себе, а неэффективное и дискреционное применение налоговой системы и нормативных актов органами государственного управления. Поэтому, для уменьшения масштабов теневой экономики скорее требуется не снижение ставок налогов, а прежде всего совершенствование демократических институтов, способных восстановить разорванную связь между уплатой налогов и получением выгод от потребления общественных благ. Во-вторых, причиной роста масштабов теневой экономики выступает рост уровня коррупции, вызванный, как правило, чрезмерной регламентацией экономической деятельности. В-третьих, несмотря на существование отдельных позитивных последствий, при значительных масштабах теневая экономика оказывает негативное воздействие на официальную экономику. Существование теневой экономики искажает мотивы экономического поведения, блокирует стимулы к инновационному развитию, сокращает поступления в государственный бюджет, снижает эффективность макроэкономической политики, оказывает негативное влияние на инвестиционный климат, наносит ущерб национальным интересам государства, его экономической безопасности.

Ответ на вопрос, почему люди осуществляют экономическую деятельность "в тени" очень прост – конечно же, потому что им так выгодно. Однако понятие о выгоде у каждого человека свое. Если одному выгодно соблюдать закон, то другому, наоборот, выгоднее дать взятку чиновнику, чтобы отстоять свои интересы. Но никакое государство не будет эффективно функционировать, если частные лица будут обходить законы, оправдывая свои действия принципом снижения издержек. Причину изучаемого явления следует искать не в падении нравов, а в стремлении государства поставить как можно более жесткие условия для любой экономической практики – настолько жесткие, что предпринимательская инициатива оказывается вне закона.

---

[7] **Кассел Д.** Теневая экономика и экономическая политика на Востоке и на Западе: сравнительный системный анализ// Экономическая теория преступлений и наказаний, 2002. №4 (http://corruption.rsuh.ru/magazine/6/index.shtml).

[8] См. например, **Eilat Y., Zinnes C.** The Shadow Economy in Transition Countries: Friend or Foe? A Policy Perspective // World Development, 2002. Vol. 30, No. 7, p. 1237.

[9] **Mueller D.** Public choice III. Cambridge University Press, 2003, p. 540.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Eilat Y., Zinnes C.** The Shadow Economy in Transition Countries: Friend or Foe? A Policy Perspective // World Development, 2002. Vol. 30, No. 7, pp. 1233–1254

2. **Enste H.** (2003) The Shadow Economy and Institutional Change in Transition Countries (http://www.shadoweconomy.com/).

3. **Friedman E., Johnson S., Kaufmann D.**, Zoido-Lobaton P. (1999), Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries. (http://web.mit.edu/sjohnson/www/attach/Dodging%20the%20Grabbing%20Hand%20August%201999.pdf).

4. **Mueller D.** Public choice III. Cambridge University Press, 2003.

5. **Schneider F**. (2007) Shadow Economies and Corruption all over the World: New Estimates for 145 Countries (http://www.econ.jku.at/Schneider)

6. **Бекряшев А.К., Белозеров И.П.** Теневая экономика и теневая преступность. Учебник. Издательство Института Открытое Общество. Электронный ресурс http://newasp.omskreg.ru/bekryash/

7. **Кассел Д.** Теневая экономика и экономическая политика на Востоке и на Западе: сравнительный системный анализ // Экономическая теория преступлений и наказаний, 2002. № 4 (http://corruption.rsuh.ru/magazine/6/index.shtml).

8. **Роуз-Аккерман С.** Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы: Пер. с англ. О.А. Алякринского. М.: Логос, 2003.

9. **Фридрих Шнайдер.** Скрываясь в тени. Рост подпольной экономики – Серия Вопросы экономики, Международный Валютный Фонд, 2002.

Данилов Г.В., Войнова Е.С., Рыжова И.Г.

Условия применения регрессионного анализа для дифференциации затрат на постоянные и переменные

Одной из важнейших задач управленческого учета является дифференциация затрат на постоянные и переменные. Эта задача в теоретическом и практическом аспекте имеет ряд нерешенных вопросов.

Некоторые авторы подходят к проблеме дифференциации затрат упрощенно, относя к переменным затратам только прямые переменные затраты (прямые материальные затраты и прямую заработную плату) [1, 2]. В результате такого подхода значительная часть переменных затрат включается в состав постоянных затрат. В то же время необоснованное применение новых методов учета и распределения затрат (например, метода учета затрат по функциям [4]) может привести к обратному соотношению, а именно в состав переменных затрат включается значительная доля постоянных затрат.

Последствия неточной дифференциации затрат проиллюстрируем на конкретном примере. На рис. 1 представлены три варианта определения точки нулевой прибыли (ТНП): точка “B” соответствует точному делению затрат на постоянные и переменные, точка “A” характеризует включение в состав постоянных затрат части переменных, точка “C” – включение в состав переменных затрат большей доли постоянных затрат.

Оба варианта неточной дифференциации затрат (варианты “A” и “C”) приводят к ошибке определения ТНП, а именно в варианте “A” происходит занижение показателя запаса финансовой прочности, что может привести к отказу от эффективных управленческих решений. Наоборот, в варианте “C” происходит завышение показателя запаса финансовой прочности и, вместо ожидаемой прибыли, предприятие может получить убыток.

В традиционных системах учета затрат дифференциацию затрат на постоянные и переменные чисто учетными средствами выполнить не представляется возможным. На основе первичных документов все затраты предприятия можно разделить на три вида: переменные, постоянные и смешанные. Наличие смешанных затрат требует применения расчетных методов дифференциации затрат на постоянные и переменные. В литературе по управленческому учету для решения этой задачи предлагается три метода: метод экспертных оценок, аналитический метод и метод регрессионного анализа [3]. Рассмотрим каждый из этих методов в отдельности.

По нашему мнению, метод экспертных оценок для дифференциации затрат на постоянные и переменные на практике не применим. Строго научное

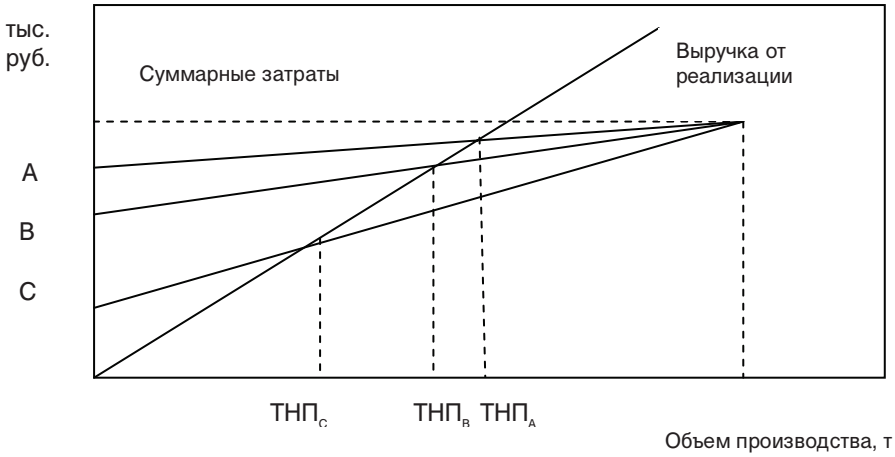


Рис. 1. Влияние результатов дифференциации затрат на величину ТНП

применение метода экспертных оценок требует наличия достаточного большого количества экспертов высокой квалификации и с большим опытом экономической работы в области учета затрат. Процедура метода экспертных оценок предполагает, что группа экспертов подвергается опросу по определенной методике, и полученные от экспертов ответы подлежат статистической обработке с соблюдением соответствующих правил математической статистики. Как показывает практика, перечисленные требования для реальных условий производства не выполняются.

Аналитический метод основан на использовании постатейной классификации затрат. Для каждой статьи калькуляции устанавливается вариатор, характеризующий долю переменных затрат в этой статье [3].

Вариаторы устанавливаются, как правило, на основе регрессионного анализа, проводимого в рамках работ научно-исследовательского характера. Предполагается, что значения вариаторов остаются постоянными в течение достаточно длительного времени. Это было бы возможно, если бы все факторы, определяющие величину вариаторов (уровень объема производства, ассортиментная структура выпускаемой продукции, цены на ресурсы и продукцию, нормы расхода ресурсов и т.п.), оставались постоянными или подвергались незначительным изменениям. Как показывают практические расчеты, сделанное предположение не соответствует реальным условиям производства: доля постоянных и переменных затрат в статьях калькуляции значительно изменяется по периодам.

По мнению большинства специалистов в области управленческого учета [3, 4, 5], дифференциация затрат на постоянные и переменные методом регрессионного анализа дает наиболее точные результаты. Однако, в рамках существующего бухгалтерского учета возможности регрессионного анализа очень ограниченны. Дело в том, что современный бухгалтерский учет не ориентирован на решение задачи дифференциации затрат на постоянные и переменные, так как имеют место некорректное распределение затрат по периодам и отсутствие документального оформления фактов возникновения экстраординарных затрат, порождающее необходимость корректировки исходных данных.

В табл. 1 представлены факторы, ограничивающие возможность применения регрессионного анализа для дифференциации затрат на постоянные и переменные.

Одной из трудностей регрессионного анализа является большая величина случайной ошибки, добавляемая к величине затрат реальными условиями производства и реализации продукции. В данной работе была исследована зависимость необходимого объема выборки от величины случайной ошибки. Исследования проводились в предположении, что исходные данные скорректированы и имеют требуемое качество для регрессионного анализа, а именно, устранены "выбросы", тенденции и периодические составляющие системного характера: сезонные, суточные и т.д.

В научной литературе по эконометрике существует рекомендация, что на один оцениваемый параметр уравнения регрессии требуется не менее семи точек выборки [6]. Как показывают практические расчеты, во многих случаях семи точек на один оцениваемый параметр оказывается недостаточно. Таким образом, возникает задача определения достаточного количества точек выборки на один оцениваемый параметр для конкретных условий предприятия. Для решения этой задачи в работе применялся метод статистических испытаний (метод Монте-Карло).

Таблица 1

Факторы, ограничивающие применение регрессионного анализа

№	Факторы	Способы устранения
1	Статистическая неоднородность (т.е. несопоставимость) исходных данных, вызванная, например, изменениями условий производства	Совершенствование учета затрат. Разработка методов корректировки данных (приведение их в сопоставимый вид)
2	Сильная зависимость затрат от фактора времени (в первую очередь от ценового фактора)	
3	Случайная ошибка, обусловленная субъективными факторами	
4	Случайная ошибка, обусловленная объективными факторами	Увеличение объема выборки

Суть метода статистических испытаний в данном случае сводится к следующему: задаемся величиной постоянных затрат, удельно-переменных затрат и величиной случайной ошибки. Используя генератор случайных чисел, получаем выборку, к которой затем применяем регрессионный анализ. Конечная цель исследования в установлении зависимости объема выборки, обеспечивающего статистическую значимость уравнения регрессии и его параметров, от величины случайной ошибки.

Результаты статистических испытаний представлены табл. 2.

Как видно из табл. 2, при величине случайной ошибки равной 1% требуемый объем выборки составляет не менее 14 точек. При увеличении случайной ошибки до 4% (что более приближено к реальным условиям производства) критическим становится критерий Стьюдента параметра “a” и, следовательно, объем выборки составляет не менее 22 точек. Полученные результаты статистических испытаний имеют практическую ценность для конкретного предприятия, по исходным данным которого велись испытания. Для обеспечения актуальности полученных результатов, представленные выше расчеты необходимо периодически повторять.

Результаты статистических испытаний показывают, что количество точек выборки на один оцениваемый параметр существенно зависит от величины случайной ошибки (дисперсии), которая в свою очередь определяется условиями производства конкретного предприятия.

Большинство современных предприятий выпускает широкий ассортимент продукции, соответственно модель регрессии для них будет выглядеть следующим образом:

$$y = A + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + \ldots + b_n \cdot x_n,$$

где y – суммарные затраты, руб.; A – постоянные затраты, руб.; b – удельно-переменные затраты,

Таблица 2

Зависимость критериев статистической существенности модели от объема выборки при различных значениях случайной ошибки

Случайная ошибка	Критерии	Требуемый объем выборки для критерия	Требуемый объем выборки для анализа в целом
1%	Критерий Фишера	9 точек	14 точек
	Критерий Стьюдента (a)	10 точек	
	Критерий Стьюдента (b)	14 точек	
4%	Критерий Фишера	16 точек	22 точки
	Критерий Стьюдента (a)	22 точки	
	Критерий Стьюдента (b)	14 точек	

руб.; x – **объем производства, ед. продукции;** n – количество видов выпускаемой продукции (ассортимент).

Как видно из представленного выше уравнения, эффективное применение регрессионного анализа для предприятия, выпускающего широкий ассортимент продукции, требует наличия значительного объема исходных данных, охватывающих длительный период, что на практике является труднореализуемым. В данном случае можно рекомендовать применение кластерного анализа, который позволяет сгруппировать продукцию по основным параметрам, тем самым, понижая размерность задачи и, следовательно, объем выборки.

Суть применения кластерного анализа для снижения размерности задачи легче всего пояснить для случая, когда виды продукции имеют всего два важнейших свойства. В двухмерном пространстве свойств продукции строится корреляционное поле. Каждая точка этого поля соответствует определенному виду продукции, а координаты точки соответствуют свойствам данного вида продукции. Внутри каждого класса выбирается характерный представитель. Для выбора характерного представителя используется евклидово расстояние в пространстве свойств продукции. Все последующие расчеты и анализ ведутся в разрезе типичных представителей видов выпускаемой продукции.

Рассмотрим группировку выпускаемой продукции методом кластерного анализа на примере завода приводных цепей. Исследуемый завод выпускает порядка 150 видов звеньев приводных цепей. Таким образом, речь идет о многопродуктовом производстве. Перед тем, как выполнять регрессионный анализ, необходимо сгруппировать выпускаемую продукцию при помощи кластерного анализа.

Основными геометрическими параметрами звеньев приводных цепей являются высота и шаг цепи, все остальные геометрические параметры звеньев приводных цепей функционально связаны с этими двумя (рис. 3).

Графическая интерпретация результатов кластерного анализа, выполненного в пакете "STATISTICA", представлена на рис. 4.

Группировка выпускаемой продукции методом кластерного анализа позволяет существенно уменьшить требуемый для выполнения регрессионного анализа объем выборки, а также позволяет повысить информативность и устойчивость выводов по отношению к возможным малозначимым изменениям в ассортименте продукции.

Повсеместный переход к автоматизированной форме ведения бухгалтерского учета создает новые возможности для дифференциации затрат на постоянные и переменные при помощи регрессионного анализа. Современные информацион-

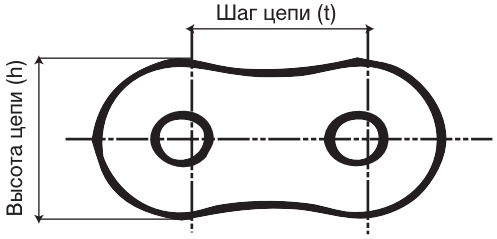


Рис. 3. **Геометрические параметры** соединительного звена приводной цепи

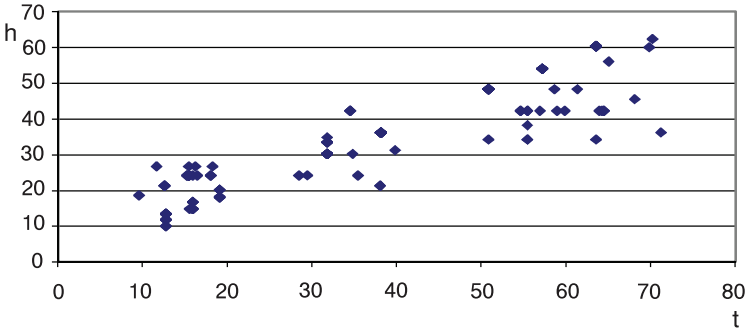


Рис. 4. Корреляционное поле продукции завода приводных цепей

ные технологии делают возможным получение исходных данных для регрессионного анализа не только в разрезе отчетного периода (месяца или квартала), но и в разрезе периодов меньшей продолжительности (недели, суток), что значительно расширяет возможности дифференциации затрат методом регрессионного анализа и повышает точность полученных результатов.

В заключении можно сделать вывод, что результаты дифференциации затрат на постоянные и переменные составляют информационную основу принятия управленческих решений. Именно поэтому необходимо уделить особое внимание методике дифференциации затрат на постоянные и переменные. Единственным и первичным методом дифференциации затрат на постоянные и переменные в рамках традиционных систем учета является регрессионный анализ. Важным вопросом практического использования регрессионного анализа является определение объема выборки, обеспечивающего статистическую значимость уравнения регрессии для условий конкретного предприятия. Предложенная в работе методика определения требуемого объема выборки, а также способы понижения размерности задачи при помощи кластерного анализа, создают условия для практического решения задачи дифференциации затрат на постоянные и переменные, как основы для принятия управленческих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Карпова Т.П.** Управленческий учет: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 351.

2. **Вахрушена М.А.** Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. – 2-е изд., доп. и пер. М.: Омега-Л; Высш. шк., 2003. 528 с.

3. **Ивашкевич В.Б.** Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов. М.: Юристъ, 2003. С. 618.

4. **Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш.** Управленческий учет, 10-е изд. / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2008. 1008 с.: ил. (Серия “Бизнес-класс”).

5. **Друри К.** Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пре. С англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 655 с. (Серия “Зарубежный учебник)

6. **Кремер Н.Ш., Путко Б.А.** Эконометрика: учебник // М.: Юнити, 2003. С. 311.

Макаров А.В., Макарова Т.А.

Социальные изменения в экономике и менеджменте информационного общества

XXI век ознаменовался переходом к новому этапу развития общества: от индустриального, когда доминировало крупное механизированное машинное производство, к информационному (постиндустриальному), в котором превалирует сфера услуг, наука, образование и т.п. Производство материальных благ сохраняет свою значимость, но его экономическая эффективность все больше определяется использованием высококвалифицированных кадров, новых знаний, технологий и методов управления. На передний план выдвигается способ производства и передачи знаний. По расчетам Всемирного банка в составе национального богатства США основные производственные фонды в настоящее время составляют всего 19 %, природные ресурсы – 5 %, а человеческий капитал – 76 %, в Западной Европе соответствующие показатели – 23, 2 и 75 %; в России 10,40 и 50 %. [1].

В XXI веке информация рассматривается как универсальная субстанция, пронизывающая все сферы человеческой деятельности, служащая проводником знаний и мнений, инструментом общения, взаимопонимания и сотрудничества, утверждения стереотипов мышления и поведения.

Главным фактором общественных изменений становится производство и использование информации; теоретическое знание как высшая ценность и основной товар становится фактором формирования новой социальной структуры общества, новых моделей управления. Темпы экономического развития и научно-технического прогресса начинает предопределять человеческий капитал, соответственно усиливается интерес общества к системе образования как основе производства этого капитала.

Опыт индустриальных стран показывает, что общий уровень инвестиций в образование должен составлять от 4–6 % ВВП. При этом расходы на высшую школу достигают 15–20 % всех расходов на государственное образование.

К основным формам инвестиций в человеческий капитал сегодня относят: образование, воспитание, здравоохранение, а также весь комплекс затрат связанных с подготовкой человека к производству. Человеческий капитал рассматривается как запас, который может накапливаться и быть источником более высокого дохода в будущем. Менеджмент в информационном обществе также концентрируется на человеке как создателе и потребителе информации.

Еще в середине XX века ученые определили, что рост объемов информации идет не равномерно, а по экспоненте. Процесс сбора и обработки информации меняется в результате применения ЭВМ и IT технологий. Они обеспечивают ускоренную обработку больших объемов информации, помогают готовить и принимать управленческие решения, повышают научную обоснованность управления, снижая субъективность руководителей, основываются на количественных характеристиках, освобождают от рутинной работы. Поэтому помимо освоения знаний не менее важным становится освоение техник, с помощью которых можно получать, перерабатывать и использовать новую информацию.

Таким образом, потенциал развития информационного общества кроется в человеческом капитале и его социальных организациях. Человек, его творческие возможности становятся не средством, а смыслом общественного развития. Человеческий капитал, его потенциал (интеллектуальный, профессиональный), а не капитал, частная собственность и рынок должны стать ориентирами информационной экономики, целями хозяйственной практики.

Меняется также и характер труда по пути его автоматизации (внедряются безлюдные технологии), гуманизации и расширения участия работников в управлении производством.

Происходит рассеивание собственности и превращение капитала в акционерную форму, что обеспечивает потенциальную возможность включения в управление фактически каждого. Не случайно среди разных видов собственности в настоящее время все большее значение приобретает корпоративная, которая позволяет связать результаты хозяйственной деятельности с ее социальным смыслом, а поэтому лучше мотивирует людей к труду. В условиях преобладания корпоративной собственности социальная политика реализуется не только в перераспределении доходов через государственный бюджет, а, прежде всего, через предоставление человеку лучших возможностей приложения своего труда. Каждый гражданин становится совладельцем собственности, что создает стимулы творческого труда и высокой производительности. Корпоратизм становится способом организации общественной жизни, когда развитие инициируется не только из центра, но социальные организации, хозяйствующие субъекты, люди активно включаются в общественное действие.

Получает развитие социальное партнерство в его различных формах как важное направление усиления социальной направленности рыночной экономики. Социальное партнерство – это специфический тип общественных отношений, при котором достигается баланс интересов работников и их организаций, работодателей, органов государственной власти всех уровней (трипартизм). Все перечисленные субъекты в системе социального партнерства являются независимыми равноправными сторонами.

В системе социального партнерства интересы работников представлены, как правило, профсоюзами. Профсоюзы как субъект "трипартизма" свою защитную деятельность осуществляют по следующим направлениям: занятость, оплата труда, условия труда и быта, решение разнообразных социальных проблем.

Интересы работодателей представлены союзами предпринимателей.

Государство как субъект социального партнерства выступает гарантом выполнения соглашений, выполняет административные и информационные функции, определяет прожиточный минимум, обеспечивает комплект бесплатных услуг в области образования, здравоохранения и пр.

Согласование интересов достигается путем переговоров об условиях труда и его оплате, о социальных гарантиях работникам и их роли в деятельности организации.

Развитие системы социального партнерства создает возможность социального консенсуса, который является механизмом сочетания экономической эффективности и социальной справедливости.

Социальное партнерство получило широкое распространение в странах с развитой рыночной экономикой: Австрии, Швеции, Японии, ФРГ, Швейцарии, Нидерландах. В Австрии, например,

социальное партнерство реализуется посредством широкой сети консультативных советов и комитетов, паритетных комиссий, как на общенациональном, так и на отраслевом уровнях.

В странах, где специальные институты социального партнерства отсутствуют, действует плюралистическая система (Великобритания, США, Канада). Согласование противоречивых интересов осуществляется на уровне общества с помощью политического процесса (партий, парламентов, профсоюзов) и развития сотрудничества работников и работодателей на уровне отдельных компаний.

Основными принципами социального партнерства являются [2, с. 24]:

- равноправие сторон;
- уважение и учет интересов сторон;
- заинтересованность сторон в участии в договорных отношениях;
- содействие государства в укреплении и развитии социального партнерства на демократической основе;
- соблюдение сторонами трудовых кодексов и нормативных правовых актов;
- полномочность представителей сторон;
- свобода выбора при обсуждении вопросов, входящих в сферу труда;
- добровольность принятия сторонами на себя обязательств;
- реальность обязательств, принимаемых на себя сторонами;
- обязательность выполнения коллективных договоров, соглашений;
- контроль выполнения принятых коллективных договоров, соглашений;
- ответственность сторон, их представителей за невыполнение по их вине коллективных договоров, соглашений.

Корпоративная собственность порождает корпоративное управление.

Организацией экономического сотрудничества и развития "корпоративное управление" определяется как комплексная деятельность специалистов организации в ходе проведения деловых операций. Корпоративное управление предполагает решение трех основных задач [3]:

- обеспечение эффективного развития деятельности организации;
- исполнение бюджета;
- выполнение юридических и социальных обязательств.

Корпоративное управление базируется на следующих принципах:

- умеренная централизации управления – сосредоточение наиболее важных, стратегических решений на высшем уровне управления. Она эффективна, когда решения принимаются профессионалами, знающими все аспекты организации. При этом важно обеспечивать единую финансовую, научно-техническую, производственную и кадровую политику;
- децентрализация – передача ряда решений на нижестоящие уровни управления, структурным подразделениям. Это связано с увеличением масштабов производства;
- координация деятельности предполагает переход от прямого воздействия на объект управления к согласованию действий для достижения общей цели;
- законность: все принимаемые решения должны соответствовать действующему законодательству;
- информационное обеспечение корпоративного управления.

Происходящие изменения внешней среды информационного общества обусловливают развитие следующих устойчивых социальных тенденций в менеджменте:

- формирование новой культуры управления, основанной на интеллекте, переходе от традиционного руководства к партнерским отношениям сетевого типа, этике достижения гармонии в обществе;
- появление новых критериев эффективности организаций: мобильность, фокусирование на индивидуальном клиенте, способность предвидеть изменения внешней среды и предпочтения потребителей, развитие партнерства;
- *использование нового* мощного инструментария менеджеров – ***дистанционного менеджмента*** *на* ***основе телекоммуникаций и Интернета,*** сводящий к минимуму фактор географического расстояния в управлении;
- развитие новых организационных структур управления, переход от пирамидальных к распределенным сетевым структурам, дистанционно регулируемым из единого стратегического центра.

В основе социально-экономической системы наряду с собственностью лежит модель человека как схема экономического поведения, отражающая доминирующую в обществе форму жизнедеятельности. Модель "креативного человека" возникает в информационную эпоху, когда в экономике начинает доминировать творческий труд, возрастает индивидуализация, а в качестве основной формы межчеловеческих взаимодействий высту-

пает информационный обмен. Индивидуализация человека означает, что он занимает в обществе свое особое место и выполняет специфическую функцию. Общественная значимость человека все больше определяется не богатством, а его личностными качествами. Усилия человека направлены на развитие своей личности в процессе творческой деятельности, а изменения внешних условий жизнедеятельности подчинены этой цели. Ценностью все больше обладают не результаты деятельности в материальной форме, а процесс творчества. Творческий труд обладает высшей ценностью, а процесс обучения выступает как средство собственного развития.

Для креативного человека управление – это специфический способ воздействовать своей личностью на других людей посредством информационных продуктов и творческой деятельности. Такое рациональное управление предполагает наличие обратной связи от объекта к субъекту.

Креативный человек характеризуется общественным поведением. В информационную эпоху доминирующей формой межчеловеческих взаимодействий выступает информационный обмен продуктами творческого труда. В результате такого обмена каждый его участник сохраняет возможность использовать продукт, переданный другой стороне, поэтому межчеловеческие взаимодействия становятся общественными. В обществе утверждается философия социализации. Социализация – противоположность индивидуализма, ее суть заключается в обретении человеком устойчивых межличностных взаимосвязей и превращение в общественного человека.

Главным социально-этическим принципом информационного общества служит представление о творческой деятельности как об абсолютном благе. При этом цель общества состоит в максимизации совокупного объема такой деятельности.

Становление нового вида трудовых ресурсов и человеческого капитала, отличающихся высокой избирательностью в выборе места работы, способностью необычайно гибко маневрировать своими интеллектуальными ресурсами, требующих ***непрерывного интенсивного обучения, что*** может в будущем изменить существующую дискретную систему двухступенчатого высшего образования (бакалавр, магистр) и дополнительных видов образования и вызвать появление многих градаций и направлений, отвечающих потребностям экономической и социальной сред.

Таким образом, существенные изменения в социальном поведении человека в информационном обществе, безусловно, сказываются на экономике и управлении. Новые ценностные ориентации требуют новых подходов к мотивации, организации труда, изменения самого стиля и методов управления. Творческие работники и результаты их деятельности могут оцениваться только в долгосрочной перспективе. Менеджеры, управляющие творческой деятельностью, не должны полагаться на жесткий, детальный контроль. Методы контроля, применимые для повторяющихся, рутинных операций, могут быть совершенно неадекватны при контроле над творческой деятельностью. Суть управления креативным человеком – способствовать творчеству, устранять все, что ему мешает.

Рыночная экономика и менеджмент в информационном обществе становятся не целью, а средством обеспечения достойной жизни. Поэтому, используя рыночные механизмы, государство должно обеспечивать меры социального развития населения, выделять социальные приоритеты.

Удовлетворение социальных потребностей людей, повышение качества их жизни является задачей социального государства. Поэтому управленческая практика разрабатывает социальные технологии (нормативно-правовые, организационные, административные, информационные). В теорию управления по целям (результату) все в большей степени помимо дохода, прибыли, капитала включается человеческий фактор, творческие возможности, развитое мышление, самоуправление, межличностные контакты. Примечательно также, что создается и отрабатывается механизм достижения этого социального результата. И этот механизм направлен не на управление людьми, а на создание условий для развития умственных и физических способностей человека, творческого содержания труда.

Нельзя не остановиться на болевых точках становления информационного общества в России сегодня. Так, на начало 2007 года в России насчитывалось 115 тыс. организаций информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) – это 2,4 % от общего числа в экономике. 47 % из них осуществляет деятельность, связанную с использованием вычислительной техники и информационных технологий. Доля организаций ИКТ в валовой добавленной стоимости не превышает 5 %. Численность работников, занятых в этих организациях составляет 1,3 млн. человек – 2,8 % общей численности занятых в экономике. Уровень профессиональной квалификации работников организаций ИКТ невысок – всего 9 % – специалисты высшего уровня квалификации (разра-

ботчики, аналитики, программисты, инженеры элетроники), 4 % – специалисты среднего уровня квалификации (техники и операторы). Доля работников в организациях, использующих регулярно персональные компьютеры, составляет 30 %, лишь каждый десятый работник использует Интернет хотя бы раз в неделю [4].

Приведенные статистические данные свидетельствуют о том, что потенциал информационных технологий в России для развития экономики используется еще недостаточно.

Кроме того, реальную угрозу социально-экономическому развитию РФ представляют[5, с. 25]:

• терроризм, криминал, военные конфликты, техногенные, социально-экономические чрезвычайные ситуации;

• снижение конкурентоспособности, качества и производительности труда, износ техники и инфраструктуры.

• демографический спад, снижение уровня культуры в обществе, бюрократизация;

• снижение качества рабочей силы, квалификации, трудовой активности, старение населения, распространение алкоголизма и др.

В заключении следует подчеркнуть, что информационные ресурсы общества становятся стратегически важным фактором социального развития. Российскому обществу необходимо осуществить выбор из двух возможных путей социально-экономического развития: материального благосостояния или информационно-интеллектуального развития. Большинство развитых стран мира свой выбор уже осуществили в пользу второго пути.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Майбуров И.** Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России [Текст] // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 4. 3–13 с.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации с изменениями от 28 февраля 2008 г. N 197-ФЗ [Текст] // Российская газета. 2008. 5 марта 2008.

3. **Пальцев М.А.** Особенности построения системы корпоративного управления в вузе [Текст] // Университетское управление. 2007. № 1. 12–15 с.

4. Статистика информационного общества в России: гармонизация с международными стандартами [Текст] / Под ред. Л.М. Гохберга, П. Бох-Нильсена, М.,: ГУ-ВШЭ, 2008. 176 с.

5. **Маленков Ю.А.** Стратегический менеджмент [Текст]. М.: Проспект, 2008. 224с.

Гузикова Л.А.

Применение методов теории графов для анализа социально-экономических институтов

Реализация экономических проектов национального или регионального масштаба сопряжена с формированием социально-экономических институтов, в рамках которых должно осуществляться взаимодействие между участниками соответствующих процессов. Под институтом в данном случае понимается набор правил социально-экономического поведения, определяющих, какие действия и/или ситуации для участников взаимоотношений являются необходимыми, запрещенными или разрешенными. Задавая рамки поведения, правила обеспечивают участникам свободу выбора решений, оставляя возможность реализовать рациональность выбора в поиске и принятии оптимального по некоторому критерию решения или сопоставлении нескольких решений по критерию предпочтения. Правила, в совокупности составляющие институт, могут задавать:

• набор возможных позиций и число участников, которые могут занимать ту или иную позицию;

• технологию выбора среди участников кандидатов на те или иные позиции и оставления этих позиций;

• результаты, которых можно достичь, и издержки, связанные с каждым из вариантов;

• набор доступных действий для участника, занимающего определенную позицию, в каждой точке взаимодействия;

• функцию принятия решения для каждой ситуации;

• разрешенные каналы коммуникации между участниками, занимающими те или иные позиции, а также формы взаимодействия участников [1].

В современной экономической науке рассматриваются три подхода к формированию институтов, потребность в которых вызывается изменениями экономической системы, затрагивающими широкий круг участников:

• Естественный отбор;

• Конструирование – создание принципиально новых институтов;

• Трансплантация – заимствование институтов из передовых систем [2].

Первый подход не предполагает активного вмешательства государства или какого-либо круга лиц в формирование института, а также наличия проекта формируемого института. Развитие идет по пути перехода от множества (нескольких) стихийно складывающихся институтов к единственному, который в конечном счете предположительно должен интегрировать в себя наиболее жизнеспособные и востребованные характеристики остальных.

Второй подход должен опираться на предварительную теоретическую проработку всех составляющих формируемого института с обязательным обоснованием и прогнозными оценками востребованности и эффективности проектируемого института.

Третий подход предполагает привнесение института в сложившуюся социально-экономическую систему извне в готовом виде или с незначительной адаптацией и доработками. В качестве трансплантанта выбираются институты, успешно функционирующие в сходной социально-экономической среде. Применение второго и третьего подходов может быть инициировано государством или влиятельными общественными организациями.

Первый подход является эволюционным и с малой вероятностью способен резко воздействовать на социально-экономическую систему.

Другие два подхода могут оказать шоковое воздействие на социально-экономическую систему, поэтому важным звеном процесса формирования институтов с помощью этих подходов наряду с обоснованием выбора института является разработка стратегии его внедрения.

Можно указать еще один подход к формированию институтов, который, используя медицинскую терминологию, следовало бы назвать реанимацией, что подразумевает возрождение ранее существовавших институтов, которые по объективным причинам длительное время не функционировали (не были востребованы). В этом случае можно говорить не о пространственной, а о временной трансплантации институтов.

Основными свойствами социально экономических систем, которые не должны нарушаться при внедрении нового института, являются:

1) **целостность системы, то есть принципиальная** несводимость свойств системы к сумме свойств составляющих ее элементов. В социально-экономических системах это свойство проявляется в наиболее яркой форме и является результатом возникновения между элементами системы синергетических связей, которые обеспечивают увеличение общего эффекта до величины большей, чем сумма эффектов элементов системы, действующих независимо;

2) **возможность выделения в системе взаимо**связанных частей (подсистем), как самостоятельного объекта исследования;

3) **массовый характер** экономических явлений и процессов из чего следует, что закономерности экономических процессов не обнаруживаются на основании небольшого числа наблюдений.

4) **динамичность экономических процессов,** заключающаяся в изменении параметров и структуры экономических систем под влиянием среды (внешних факторов);

5) **случайность и неопределенность** в развитии экономических явлений;

6) **невозможность изолировать протекающие** в экономических системах явления и процессы от окружающей среды, с тем, чтобы наблюдать и исследовать их в чистом виде;

7) **активная реакция** на появляющиеся новые факторы, способность социально-экономических систем к активным, не всегда предсказуемым действиям в зависимости от отношения системы к этим факторам, способам и методам их воздействия.

Влияние внедряемого института на перечисленные свойства системы подлежит обязательному изучению и оценке. Независимо от способа встраивания нового института в социально-экономическую систему, должны быть исследованы возможные результаты и последствия этой операции с позиций влияния нового института на основные свойства системы.

Институты выполняют в социально-экономической системе определенные функции, связанные с обслуживанием интересов субъектов системы. Внедрение нового института может привести к отмиранию ранее существовавших институтов, к изменению нагрузки на ранее существовавшие

институты, к необходимости модернизации существующих институтов и изменению их параметров, возникновению потребности в новых, ранее не существовавших институтах. Таким образом, внедрение нового института способно вызвать изменения в институциональной среде социально-экономической системы.

Функционирование института возможно постольку, поскольку в его рамках соблюдается баланс интересов его участников. [3]

Встраиваемый в социально-экономическую систему новый институт обладает жизнеспособностью, если он:

1) предназначен для обслуживания интересов субъектов социально-экономической системы в ситуациях, требующих а) координации; б) преодоления или закрепления неравенства; в) от субъектов принятия решений в зависимости от заранее неизвестных решений, принимаемых другими субъектами. Как известно, в этих ситуациях институционализация взаимоотношений позволяет осуществить экономию транзакционных издержек;

2) не противоречит действующим неформальным институтам и/ или интегрирует их;

3) обеспечивает комплексное решение проблем участников, что, как правило, возможно за счет совмещения или сближения во времени предполагаемых действий или за счет определения параметров последующих задач по результатам решения предыдущих. Например, институт ипотечного кредитования связывает в единый комплекс получение денежных средств и покупку жилья;

4) позволяет устанавливать и применять действенные санкции в случаях нарушения правил институционального взаимодействия.

Проблемы анализа проектируемых и/или трансплантируемых институтов, сопоставления институтов между собой, обоснования и выбора института, в наибольшей мере соответствующего потребностям определенного этапа социально-экономического развития, недостаточно проработаны в экономической теории, а их значение и возможные негативные последствия применения неправильных подходов к их решению и принятия необоснованных решений недооцениваются практиками.

Разработка методов формального анализа социально-экономических институтов позволила бы упростить решение как дескриптивных, так и конструктивных задач, возникающих в процессе формирования социально-экономических институтов. Применение таких методов следует рассматривать как начальный этап, позволяющий выявить наиболее перспективные институты для дальнейшего исследования и последующего внедрения.

Первым этапом формального анализа должно стать создание модели исследуемого института и изучение качества модели, и лишь после этого модель может использоваться как субститут исследуемого института в процессах анализа, сопоставления и выбора.

Важнейшим понятием при моделировании, является понятие адекватности модели, т. е. соответствия модели моделируемому объекту или процессу. Адекватность модели является условным понятием, так как полного соответствия модели реальному объекту быть не может. При моделировании в первую очередь должно быть достигнуто соответствие по тем свойствам, которые считаются существенными для исследования. Следует отметить, что проверка адекватности моделей является серьезной проблемой, которая в социально-экономических системах усугубляется трудностью измерения экономических величин. Однако без такой проверки применение результатов моделирования для принятия решений может не только оказаться малополезным и даже принести существенный вред.

Модель, предназначенная для исследования совокупности объектов, должна обладать универсальностью и обеспечивать возможность сопоставления и сравнения. Ценным свойством модели является возможность наглядного представления объектов.

На наш взгляд, в качестве инструментария формального анализа социально-экономических институтов на начальном этапе исследования с успехом могут быть применены понятия и методы теории графов, отвечающие описанным выше требованиям.

Основные этапы формального анализа исследуемого института следующие:

1. Формализация модели и представление ее в виде графа

Функционирование любого института сопровождается движением материальных и информационных потоков, причем материальные потоки всегда несут информационную нагрузку.

По нашему мнению институт может быть формально описан, если определены:

- Категории участников;
- Потоки ресурсов (виды и объемы перемещаемых ресурсов, направления прохождения);
- Регламент движения потоков.

Совокупность взаимодействий участников института представляется в виде графа, вершины которого соответствуют его участникам, а ребра – их взаимосвязям.

В качестве модели могут использоваться следующие типы графов:

- неориентированные;
- ориентированные без параллельных ребер;
- ориентированные с параллельными ребрами. [4].

Неориентированные графы отражают только наличие отношений между парами участников независимо от характера этих отношений и их направленности, то есть от того, кто из участников является инициатором отношения.

Ориентированные графы без параллельных ребер могут использоваться в случаях, когда для каждой пары участников, между которыми происходит взаимодействие, инициатором, независимо от кратности актов взаимодействия, является только один.

Ориентированные графы с параллельными ребрами позволяют отображать различные с точки зрения проявляемой инициативы и распределения во времени взаимоотношения между участниками института.

2. Оценка степеней вершин графа

Под степенью n_i-й вершины $d(n_i)$ понимается число ребер, инцидентных этой вершине. Для определения средней степени вершин $\overline{d}$ используют статистику:

$$\overline{d} = \frac{\sum_{i=1}^{g} d(n_i)}{g} = \frac{2L}{g},$$

где L – общее число ребер графа, g – общее число вершин графа.

Вариацию средней степени вершин S_D^2, которую можно найти по формуле:

$$S_D^2 = \frac{\sum_{i=1}^{g} \left(d(n_i) - \overline{d}\right)^2}{g}.$$

Степени вершин характеризуют количество связей каждого из участников института.

3. Оценка связности графа

На данном этапе анализируется наличие в графе изолированных и висячих вершин и наличие мостов.

Изолированными называются вершины, степень которых равна нулю. Вершины степени 1 называются висячими. Мост – это ребро графа, после удаления которого граф утрачивает связность, то есть разбивается на две части, такие, что вершины каждой части связаны только с вершинами, принадлежащими к этой части, и не связаны ни с одной из вершин, принадлежащих к другой части.

Анализ связности позволяет выявить ошибки в институциональном проектировании и критические элементы проектируемого института. Так, висячая вершина может соответствовать участнику, чьи интересы могут быть интернализированы единственным участником, имеющим с ним связь. Наличие мостов подвергает риску функционирование всего института, так как прерывания материальных потоков, сбои и искажения информационных потоков, возникающие в этом "узком месте" ставят под вопрос возможность взаимодействия участников, принадлежащих к разным частям графа.

4. Оценка плотности графа

Плотность графа характеризуется коэффициентом плотности Δ:

$$\Delta = \frac{2L}{g(g-1)},$$

где L – число ребер в анализируемом графе, а g – число его вершин.

Плотность графа представляет собой отношение числа ребер в анализируемом графе к числу ребер в полном графе с тем же числом вершин. Полным называется граф, в котором любая пара вершин соединена одним и только одним ребром:

Коэффициент плотности для графов без параллельных ребер варьируется в промежутке от 0 до 1.

Коэффициент плотности можно выразить через среднее значение степеней вершин:

$$\Delta = \frac{\overline{d}}{g-1}.$$

Коэффициент плотности позволяет сравнить число взаимодействий, предусматриваемых в рамках института, со стандартным значением и может интерпретироваться как степень интенсивности взаимодействия.

5. Оценка степеней захода и степеней исхода для вершин графа

В ориентированном графе для каждой вершины различаются входящие и исходящие ребра, поэтому для характеристики отношений, связанных с конкретной вершиной, используют два показателя:

- степень захода d_{in}, которая равна числу ребер, входящих в вершину;

• степень исхода d_{out}, которая равна числу ребер, исходящих из вершины.

Средние степени захода и исхода рассчитываются по формулам:

$$\bar{d}_{in} = \frac{\sum_{i=1}^{g} d_{in}(n_i)}{g}, \quad \bar{d}_{out} = \frac{\sum_{i=1}^{g} d_{out}(n_i)}{g},$$

а их вариации равны:

$$S^2_{D_{in}} = \frac{\sum_{i=1}^{g} \left(d_{in}(n_i) - \bar{d}_{in}\right)^2}{g},$$

$$S^2_{D_{out}} = \frac{\sum_{i=1}^{g} \left(d_{out}(n_i) - \bar{d}_{out}\right)^2}{g}.$$

Поскольку общее число входящих ребер равно общему числу исходящих, то

$$\bar{d}_{in} = \bar{d}_{out} = \frac{L}{g}.$$

Для неориентированных графов понятие степеней захода и исхода не определено.

Анализ степеней захода и исхода позволяет выявить распределение информационной и операционной нагрузки на участников, выявить в рамках института наличие чистых доноров или реципиентов, то есть участников, которые либо только генерируют материальные и/или информационные потоки, либо только принимают их.

Число степеней захода, рассчитанное по ориентированному графу, отражающему материальные и информационные потоки, прямо связано с затратами участника на обработку поступающих документов и обработку содержащейся в них информации, в том числе проверку достоверности.

Число степеней исхода, рассчитанное по ориентированному графу, отражающему материальные и информационные потоки, прямо связано с затратами участника на сбор информации и подготовку документов.

6. Построение матриц достижимости вершин графа

Для каждого графа с n вершинами может быть построено n матриц достижимости размерности $n \times n$. Элементы матрицы достижимости X_l порядка l, где $l = 1, \ldots, n$, , строятся по следующему правилу:

$x_{ij} = k$, если между участниками i и j существует k маршрутов, число ребер в каждом из которых равно l–1;

x_{ij}=0, если между участниками i и j не существует маршрута, число ребер в котором равно l–1.

Обобщенная матрица достижимости представляет собой сумму всех матриц X_l при $l = 1, \ldots, n$.

Совокупность матриц достижимости содержит в себе полную информацию о связях участников в группе и возможных маршрутах распространения информации. С их помощью могут быть выявлены наиболее уязвимые звенья, искажение информации в которых способно привести к наиболее неблагоприятным последствиям с точки зрения стабильности функционирования института и побудить участников к действиям, прямо не предусмотренным правилами взаимодействия.

7. Оценка центральности графа и отдельных вершин

Понятие центральности участника базируется на предположении, что важность участника в рамках института определяется количеством связей (независимо от их направления), в которых он участвует.

Центральность можно анализировать как применительно к направленным, так и к ненаправленным связям. Разные способы оценки порождают целое семейство показателей центральности участника.

Простейший, но достаточно удобный подход отождествляет центральность участника со степенью соответствующей вершины графа:

$$C_D(n) = d(n_i).$$

Для того, чтобы исключить влияние размера графа и обеспечить сопоставимость по показателю центральности, значения показателя могут быть нормированы:

$$C'_D(n_i) = \frac{d(n_i)}{g-1},$$

где g – число вершин графа.

С помощью показателя центральности можно выявить относительную важность участников института. Участники с высокими значениями показателя центральности участвуют в большем числе взаимодействий, и, следовательно, их поведение оказывает большее влияние на функционирование института.

Помимо центральности отдельных участников можно определить центральность графа в целом. Мерой центральности графа может служить изменчивость показателя центральности участников – вариация степеней отдельных вершин графа:

$$S^2_D = \frac{\sum_{i=1}^{g} \left(C_D(n_i) - \bar{C}_D\right)^2}{g},$$

где $\bar{C}_D$ – среднее арифметическое показателей центральности всех участников.

Данный показатель достигает максимума (C_D = 1), когда один участник связан со всеми, а остальные только с ним, и минимума (C_D = 0), когда показатели центральности всех участников одинаковы.

Низкий уровень центральности графа косвенно свидетельствует о том, что ни один из участников не имеет существенно большей заинтересованности в существовании института по сравнению с другими участниками.

8. Оценка престижности вершин графа

Понятие престижа (статуса) основано на предположении, что наиболее важными являются те связи, в которых участник является реципиентом, так как, престиж участника растет по мере того, как он становится объектом связей, а не по мере того, как растет количество инициируемых им связей. Для оценки и сопоставления престижа участников может быть использован показатель степени захода.

Подводя итог, отметим, что применение методов теории графов для анализа и/или сопоставления действующих и/или проектируемых институтов позволяет построить модель исследуемого института, отвечающую требованиям адекватности с точки зрения отражения связей между участниками, универсальности, пригодности для сопоставления и наглядности и оценить ее качество. При достаточной степени адекватности такая модель позволяет оценивать характеристики институтов и сравнить институты между собой:

- определить тесноту взаимоотношений между участниками;
- выявить распределение информационной и операционной нагрузки на участников;
- выявить ключевых участников в рамках исследуемого института;
- выявить участников, чьи функции могут быть интернализированы другими участниками института.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ostrom E.** An Agenda for the Study of Institutions // Public Choice. 1986. Vol. 48. H. 3–25.

2. **Полтерович В.М.** Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. 447 с.

3. **Кузьминов Я.И.** Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 442 с.

4. **Харари Ф.** Теория графов. М.: УРСС, 2003. 370 с.

Нуретдинова Ю. В.

Направления развития отношений собственности на сельхозугодия

С позиции каждого конкретного сельхозпредприятия эффективное землепользование означает увеличение объемов валовой продукции растениеводства и животноводства в расчете на единицу площадей сельхозугодий при условии сокращения расходованных производственных ресурсов в расчете на единицу продукции и, как минимум, сохранения качественных параметров почвы. Достижение этих результатов зависит от усилий практически всех внутрихозяйственных структурных подразделений, поэтому все они должны быть вовлечены в систему стимулирования и ответственности за рациональное землепользование. В принципе внутрихозяйственные рычаги рационального землепользования уже общеизвестны. В современных сельхозпредприятиях основные механизмы, направленные на рациональное землепользование полностью идентичны с механизмами, цель которых обеспечение эффективности конечных результатов производства. Эти механизмы можно объединить в три группы: организационно-управленческие, технико-технологические и социально-экономические.

В группу организационно-управленческих механизмов (или рычагов) следует включить следующие направления деятельности: оптимизация системы управления; оптимизация внутрихозяйственной организационной структуры; рациональная организация труда на каждом рабочем месте; выбор наиболее выгодных каналов реализации собственной товарной продукции и приобретения покупных ресурсов; организация хранения и внутрихозяйственной переработки продукции растениеводства и животноводства (при условии выгодности этих мер) и т.д.

В группу *технико-технологических* рычагов можно включить: использование производительной и недорогой техники на производстве всех видов продукции; применение новейших достижений сельскохозяйственной науки и передовой практики; оптимизация севооборотов и структуры поголовья животных; оптимизация масштабов производства в растениеводстве и животноводстве; использование ресурсосберегающих технологий; меры по повышению плодородия почвы и охране сельхозугодий от загрязнений и т.п.

В группе *социально-экономических* мероприятий важнейшими являются: развитие отношений собственности; совершенствование системы внутрихозяйственного расчета и распределительных отношений; формирование резервов финансовых и основных средств производственного назначения; страхование имущества предприятия и продукции; формирование фонда развития, достаточного для обеспечения расширенного воспроизводства и рациональное его использование; повышение квалификации работников; улучшение социально-бытовых условий жизнедеятельности работников и членов их семьи; оптимизация условий труда; участие в кооперированных и интегрированных формированиях, если это выгодно хозяйству и другие.

Из многочисленных внутрихозяйственных механизмов и рычагов, реализация которых может обеспечивать рост эффективности землепользования, мы рассмотрим наши предложения по развитию отношений собственности и совершенствованию внутрихозяйственного расчета, поскольку эти направления при внедрении не требуют значительных затрат и поэтому доступны практически всем сельхозпредприятиям.

Развитие отношений собственности. Среди важнейших механизмов, с помощью которых в условиях современной аграрной реформы планировалось обеспечить повышение эффективности сельскохозяйственного производства в нашей стране, можно указать на развитие отношений собственности. Предполагалось, что передача в частную собственность сельскохозяйственных угодий и имущества советских колхозов-совхозов, превращение их работников в совладельцев-работников предприятия, обеспечит значительное повышение их заинтересованности в конечной эффективности собственного хозяйства и соответственно на этой основе повысится эффективность отрасли в целом. В принципиальном плане никто не возражал против такого тезиса, однако ученые и специалисты сельского хозяйства по этому поводу разделились на две группы. Одна группа считала, что данная мера самая главная в условиях перехода к рыночной экономике и она без сомнения обеспечит значительный рост эффективности сельскохозяйственного производства. Вторая группа не отрицая более высокой заинтересованности работников-совладельцев в конечной эффективности собственного предприятия, все же считала данный фактор дополняющим моментом, а в качестве главных факторов признавала технико-технологические факторы и макро-экономические условия хозяйствования. Время показало правоту второй группы ученых и специалистов. В условиях, когда почти 90 % площадей сельхозугодий, основных и оборотных средств производства, перешли в частную собственность, экономическая эффективность сельского хозяйства не только не возросла, а значительно снизилась, о чем говорят данные, представленные во второй главе нашей диссертации. Мы также придерживаемся точки зрения второй группы ученых и специалистов относительно роли частной собственности на средства производства в эффективности сельского хозяйства. Тем не менее очевидно, что если данный фактор и не самый важный, но все же он действительно способствует росту заинтересованности работающих совладельцев в эффективности собственного предприятия. И в условиях советской экономической системы предпринимались значительные шаги, направленные на повышение заинтересованности работников в конечных результатах производства, правда не через систему отношений собственности, а систему оплаты и стимулирования труда, через развитие внутрихозяйственного расчета. В данном случае важно то, что и тогда не отрицалось позитивное влияние на эффективность производства материальной заинтересованности работников. Нельзя утверждать, что в современных сельхозпредприятиях данный фактор не действует, что фактор собственности не играет никакой позитивной роли. По нашему мнению, влияние этого фактора на эффективность производства пока не очень заметно в связи с наличием и действием общего экономического кризиса во всех отраслях общественного производства, включая и сельское хозяйство. Кризис, связанный прежде всего с неблагоприятными для аграрного сектора макроэкономическими условиями хозяйствования, приведшими к массовой убыточности сельхозпредприятий. Их закредитованности и, как следствие, значительному снижению уровня фондооснащенности и эффективности производства, резко снизился и уровень доходов работни-

ков-совладельцев, получаемых от деятельности собственного предприятия. В этих условиях у совладельцев предприятий не могло проявить себя в полной мере чувство хозяйна-собственника, заинтересованного за конечные итоги деятельности предприятия. И все же, даже в условиях кризиса, фактор собственности играет определенную позитивную роль, о чем отмечается в ряде публикаций [1–3]. Наши исследования по сельхозпредприятиям Ульяновской области за 2002–2003 гг. также показали, что по мере роста удельного веса работников-совладельцев в общей численности работающих, улучшаются итоги хозяйственной деятельности. Так, в среднем по группе хозяйств, где доля работников-совладельцев выше в 2 раза, уровень убыточности по итогам всей хозяйственной деятельности ниже на 7 пунктов (–14 % по первой и –21 % по второй группе хозяйств). Нет сомнений, что при улучшении общеэкономической ситуации в стране и преодолении кризиса, влияние фактора собственности может расти.

Однако проблема в том, что с каждым годом удельный вес работающих совладельцев в общей численности работников сельхозпредприятий постепенно снижается. Однако следует отметить, что данным обстоятельством проблема не заканчивается. Важное значение имеет не только удельный вес работающих совладельцев в общей численности работников хозяйства, но также их доля в общей численности совладельцев данного предприятия. Многие из тех, кто в 1992 году, при разделе имущества и земли колхозов-совхозов, получили имущественный пай или земельную долю (чаще и то, и другое), за прошедшие 12 лет уже не трудятся в собственном хозяйстве – ушли на пенсию, уволились по другим причинам, умерли и т.д. Некоторая часть из них и в самом начале не трудились в сельхозпредприятиях (это те, кто ушел на пенсию до 1992 г. и работники социальной сферы села, которым в соответствии с условиями реорганизации колхозов-совхозов выделялись земельные доли) – по отдельным хозяйствам Ульяновской области доля этих совладельцев тогда достигала до 30 %. По истечению 12 лет, доля неработающих совладельцев сельхозпредприятий в среднем по району достигла 66 % , а по отдельным хозяйствам от 30 до 76 %. Очевидно, что доля последних с годами будет сокращаться, если не предпринимать какие-то меры, то по истечению 5–7 лет работающих совладельцев предприятия вообще может не быть, т.е. все работники данного хозяйства будут наемными лицами. Тогда весь эффект от честной собственности вообще будет сведен к нулю. Даже теперь, те 34 % совладельцев, которые продолжают трудиться в своем хозяйстве (в среднем по району), уже начинают понимать, что лишь небольшая доля имущества и сельхозугодий предприятия принадлежит им, соответственно основная часть прибыли (если она будет) достанется неработающим совладельцам. Данное обстоятельство существенно ослабляет заинтересованность работающих совладельцев в конечной эффективности своего предприятия.

Учитывая сложившуюся ситуацию, в каждом хозяйстве следует предпринимать шаги, направленные на увеличение удельного веса работающих совладельцев в общей численности совладельцев и работников. На наш взгляд, сделать это законным путем можно через совершенствование внутрихозяйственного экономического механизма сельхозпредприятий. В уставе предприятия необходимо предусмотреть механизмы сохранения земельных долей и имущественных паев (акций) у работающих совладельцев. Мы считаем, что для решения данных вопросов необходимо комплекс мероприятий:

1) Вести разъяснительную работу среди неработающих совладельцев (прежде всего пенсионеров) о целесообразности дарения или оформления прав наследования их собственности (т.е. земельной доли, имущественного пая, акций) своим работающим в этом хозяйстве родственникам. Поскольку сохранение и дальнейшее функционирование коллективного предприятия выгодно большинству сельских пенсионеров и других жителей (хозяйство помогает им в обработке приусадебного участка, выделяет или продает на льготных условиях молодняк животных, корма, оказывает различные услуги), а в условиях современного экономического кризиса наличие значительного удельного веса работающих совладельцев может способствовать этому, то тем самым они могут внести свою лепту в этот процесс (тем более, что хотя официально и разрешена продажа земельной доли, рыночная цена сельхозугодий в большинстве регионов страны настолько низкая, что оформление продажи может обходиться дороже).

2) Те из совладельцев, кто все же решает продать свою земельную долю, могут реализовать ее непосредственно хозяйству или тем, кто трудится в этом хозяйстве. Очевидно, нужно в законодательном порядке предусмотреть преимущественное право коллективного хозяйства или работающего в этом хозяйстве лица в покупке продаваемых земельных долей и участков.

3) Основное направление сохранения земельных угодий в собственности работников данного сельхозпредприятия – формирование резерва земельных долей и передача их на определенных условиях наемным работникам хозяйства. Каждое хозяйство может формировать резерв земельных долей несколькими путями:

– за счет так называемых бесхозных земельных долей;

– покупки земельных долей у пенсионеров, других совладельцев, не работающих в данном хозяйстве, а также их наследников;

– обмена имущества (в виде молодняка животных, кормов, оказания услуг и т.д.) на земельные доли тех лиц, кто по тем или иным причинам увольняется из хозяйства;

– безвозмездно переданных хозяйству земельных участков (за счет государственных запасов, при ликвидации других организаций, даренных участков и т.д.).

Возможны и другие варианты пополнения резерва земельных долей.

Предлагаем следующую схему использования этого резерва.

1) Каждый участок или земельная доля оценивается по кадастровой и рыночной ценам;

2) Выборный орган хозяйства (Правление, Совет акционеров и т.п.) рассматривает представленный администрацией список наемных работников, которые изъявили желание приобрести земельную долю;

3) Из этого списка, с учетом количества земельных долей в резерве и интересов хозяйства, выборный орган утверждает список тех, кому следует предоставлять земельную долю;

4) С каждым из включенных в утвержденный список работником администрация заключает договор об условиях продажи или передачи ему земельной доли (или уже натурализованного на местности участка);

5) Если рыночная цена участка (или земельной доли) превышает кадастровую, то хозяйство может согласиться с его продажей данному работнику по кадастровой цене, однако с дополнительным условием – работник берет на себя обязательство с момента покупки участка не увольняться из хозяйства не менее 10 лет. В этой связи, в утвержденный список лиц, кому разрешается продавать землю из резервного фонда, не должны включаться работники старше 50 лет, исключением могут быть лица, до момента покупки участка уже проработавшие в данном хозяйстве в течение не менее 5 лет. Если же работник принимает решение по собственной инициативе уволиться из хозяйства раньше 10-и летнего срока, то приобретенный им участок должен быть продан хозяйству по цене, не превышающей цену приобретения. При увольнении из хозяйства по собственному желанию после истечения десятилетнего срока, данный работник получает право продавать свой участок по рыночной цене, однако за хозяйством сохраняется право первого покупателя;

6) Если рыночная цена участка ниже кадастровой, стороны могут принимать два варианта его купли-продажи. По первому варианту хозяйство соглашается продавать участок данному работнику по кадастровой цене, без дополнительных обязательств со стороны последнего о сроках его дальнейшей работы в хозяйстве. При его увольнении по собственному желанию в течение последующих 10 лет, хозяйство сохраняет за собой право первого покупателя участка по сложившейся к этому моменту рыночной цене. Если же после приобретения участка работник проработал в хозяйстве более 10 лет, то хозяйство обязуется покупать у него этот участок по цене, не ниже той, по которой приобретал работник у предприятия, независимо от того, как сложилась рыночная цена к моменту повторной продажи участка.

По второму варианту хозяйство может продавать участок работнику по рыночной цене, однако последний должен будет брать на себя обязательство продолжать трудиться в этом предприятии не менее последующих 10 лет. Если же работник выполнил взятое на себя обязательство и проработал в хозяйстве более 10 лет после покупки земельного участка, то он или его наследники могут продать участок хозяйству по цене не ниже той, по которой он был приобретен, если даже к этому моменту рыночная цена снизилась.

7) Для привлечения новых работников, в которых хозяйство заинтересовано (очевидно здесь речь может идти о специалистах и рабочих высококвалифицированных или дефицитных профессий), могут быть задействованы иные условия продажи земельных участков. Оптимальной может быть следующая схема. Участок продается в кредит, со сроком погашения стоимости (кадастровой или рыночной – если она будет ниже кадастровой) в течение последующих 10 лет. За каждый год работы данного работника в этом хозяйстве ему засчитывается 10 % суммы взноса, т.е. по истечению 10 лет работник станет собственником участка без какой-либо оплаты. Однако если он уволится в течении этих 10 лет (по собственному

ли желанию или по всем другим мотивам), то земельный участок, также бесплатно, возвращается хозяйству.

Как видим, предложенные схемы внутрихозяйственной купли-продажи земельных участков направлены на сохранение их в распоряжении хозяйства с одновременным закреплением кадров, что в определенной степени будет способствовать улучшению экономического положения сельхозпредприятий, в том числе и за счет постоянной заботы о сохранении плодородия почвы и рационального землепользования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Хлыстун В.Н.** Дискуссионные проблемы развития земельных отношений в России, (Землеустройство, кадастр и мониторинг земель), № 1, 2005.

2. Экологическое сельское хозяйство: зарубежный опыт и новые перспективы для России, М., изд. Совета Федерации, 2005, с. 46–51.

3. Экономика природопользования (обзорная информация), М., ВИНИТИ, № 4, 2005.

Моспан А.Я.

Место, роль и классификация естественных монополий в макроэкономических системах

Как известно, наиболее эффективной организацией экономики, многими крупными учеными и политиками признается конкурентный рынок. Однако в силу большого числа разнородных социально-экономических факторов совершенная конкуренция не является естественным состоянием рынков. Обзор теоретических основ формирования и функционирования естественных монополий следует начать с определения их места и роли в ряду множества видов монополий.

Монополия (греч. monos – один, poleo – продаю) – крупный собственник, который захватывает подавляющую часть рыночного пространства в целях своего обогащения [2, 3]. Предприятие признается монополистом, если занимает господствующее (доминирующее) положение на рынке товара, не имеющего заменителей, или на рынке взаимозаменяемых товаров [2].

В современной литературе можно найти различные классификации видов монополий [1–6 и др.].

1. С учетом характера охвата экономических процессов выделяются следующие виды монополий:

• в масштабе определенной отрасли – *чистая монополия.* В этом случае действует один продавец, доступ на рынок для возможных конкурентов закрыт, продавец имеет полный контроль над количеством товаров, предназначенных для продажи, и их ценой.

• в масштабе национального хозяйства образуется *абсолютная монополия.* Она находится в руках государства или его хозяйственных органов (например, государственная монополия внешней торговли и т. п.).

• монопсония (чистая и абсолютная) – один покупатель ресурсов, товаров.

2. В зависимости от причин и принципов возникновения различают следующие виды монополий.

Искусственные монополии. Под этим условным названием (которое отделяет эти организации от естественных монополий) имеются в виду объединения предприятий, создаваемые ради получения монополистических выгод.

Естественная монополия. Ею обладают собственники и хозяйственные организации, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства (например, редкие металлы, особые земельные участки под виноградники). Сюда также относятся целые отрасли инфраструктуры, имеющие особо важное и стратегическое значение для всего общества (железнодорожный транспорт, военно-промышленный комплекс и т. п.). Существование естественных монополий оправдывается тем, что они дают огромный экономический выигрыш от больших масштабов производства. Здесь создают товары с меньшими затратами по сравнению с расходами ресурсов, которые были бы на множестве аналогичных фирм.[6]

В научной литературе мы так же встречаем другие определения:

Естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства этих товаров (услуг) и иных установленных законом причин [5]. Естественная монополия в промышленном производстве представляет собой случай, когда для общества в целом монополистическая организация производства и реализации продукции экономически более предпочтительна, чем создание конкурирующих между собой предприятий [3].

Естественная монополия – компания, которая в состоянии удовлетворять весь рыночный спрос на определенные товары и услуги с более низкими средними издержками, чем это смогли бы сделать несколько более мелких компаний [8].

Естественная монополия – официально признанная неизбежная монополия на производство и продажу товаров и услуг, применительно к которым монополизм обусловлен либо естественными правами монополиста, либо соображениями экономической выгоды для всего государства и населения[6].

Фирма, средние затраты длительного периода которой снижаются на всем диапазоне спроса вследствие возрастающей отдачи от масштаба, является естественной монополией [7].

Анализируя современные подходы к определению естественных монополий, мы выделяем три места и определяющие их роли естественных монополий (рис. 1):

1. Состояние рынка или отрасли (Князева Е.Н.), вызванное совокупностью внешних и внутренних факторов непреодолимой силы либо историческими, географическими и другими макроэкономическими характеристиками развития экономики регионов и стран.

2. Экономическая характеристика деятельности предприятия (Лаптев В.А., Ланский Е.В.), основанная на особенностях ее деятельности, которые позволяют с наименьшими средними затратами удовлетворять весь объем совокупного спроса.

3. Выделенный тип организации деятельности (Добровольский В. И., Могилевский С.Д.) в отдельных отраслях хозяйствования, которые могут быть реализованы лишь в согласованных действиях цепочки государство-организация-потребитель.

Таким образом, мы можем говорить о том, что естественная монополия: а) имеет место в ограниченном количестве отраслей;

б) способна реализовать свои преимущества на отдельных типах рынков;

в) может быть реализована ограниченным количеством хозяйствующих субъектов.

Обращая внимание на выделенные особенности места и роли естественных монополий в деятельности экономических систем регионов и стран, следует отметить единство большинства современных исследователей во мнении, о том, что формирование естественных монополий – есть неизбежный процесс эволюции экономических отношений.

Для целей проектирования методов и применения принципов государственного регулирования естественных монополий, необходимо определить объекты исследования, которые войдут в адресные группы применения методов оценки эффективности и регуляторов. Необходимо систематизировать современные подходы к выделению признаков классификации естественных монополий. Сле-

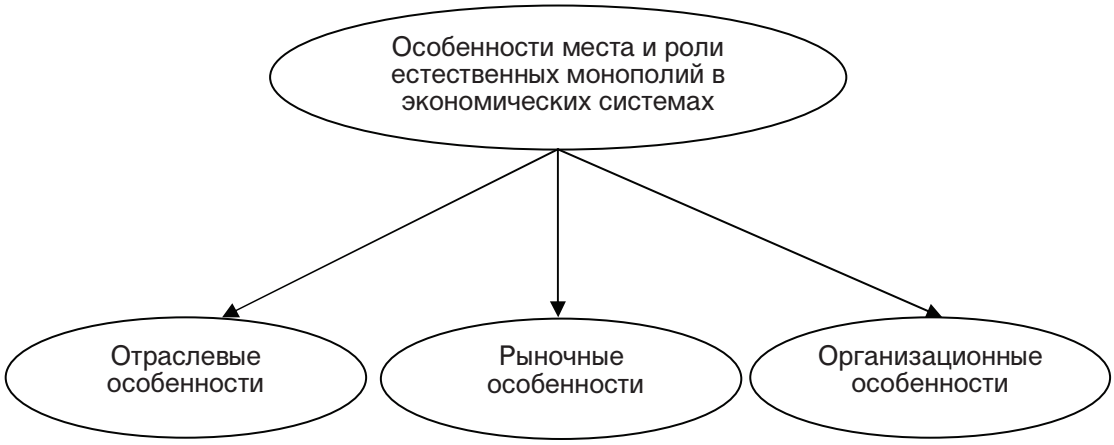


Рис. 1. Особенности места и роли естественных монополий в экономических системах

дует отметить, что зарубежный опыт типологии естественных монополий во многом тождественен с отечественными подходами.

1. По степени охвата экономики:

• в масштабе определённой отрасли – чистая естественная монополия. В этом случае действует один продавец, доступ на рынок для возможных конкурентов закрыт, продавец имеет полный контроль над количеством товаров, предназначенных, для продажи, и их ценой;

• в масштабе национального хозяйства образуется абсолютная естественная монополия. Она находится в руках государства или его хозяйственных органов (например, государственная монополия внешней торговли и т.п.);

• естественная монопсония (чистая и абсолютная) – один покупатель ресурсов, товаров [2].

2. По стабильности деятельности:

• постоянной естественной монополии характеризуется наличием возрастающей отдачи от масштаба при любом объеме производства. Любой объем спроса может быть удовлетворен единственной фирмой с минимальными затратами;

• фирму, которая пользуется преимуществами отдачи от масштаба лишь при определенной величине спроса, принято называть временной естественной монополией. Временная естественная монополия имеет место, если до определенного объема производства эффект отдачи от масштаба положительный, а затем отрицательный [7].

3. По рыночным конкурентным преимуществам:

• естественная монополия на основе патентной системы. Под патентом подразумевается свидетельство, выданное правительством страны гражданину на право исключительного пользования сделанным, изобретением. Патентом также именуется документ, дающий право на занятие промыслом, торговлей;

• естественная монополия на основе авторских прав, согласно которым интеллектуальные собственники получают исключительное право продавать или размножать свои произведения в течение всей жизни или в какой-то период;

• естественная монополия на основе торговых знаков – специальные рисунки, названия, символы, которые позволяют идентифицировать (отождествить) товар, услугу или фирму (конкурентам запрещается использовать зарегистрированные торговые знаки)[4].

4. По виду собственника или учредителя:

• государственные естественные монополии, с долей государственного участия не менее 51 %;

• частные естественные монополии, выкупленные или вновь сформированные предприятия на основе частного капитала;

• смешанные, естественные монополии, возникающие на основе предпринимательских идей, не способные к развитию без государственного участия [6].

Эти виды естественных монополий представлены во многих работах современных авторов (Добровольский В. И., Каплунова Г.Ю., Лаптев В.А., Ланский Е.В., Могилевский С.Д.). Однако для нашего исследования важен другой взгляд, который бы раскрыл особенности деятельности естественных монополий, для повышения адресности мер их регулирования. Так мы предлагаем рассматривать естественные монополии сквозь призму еще двух признаков:

5. По формам происхождения:

• естественные монополии, происходящие из особенностей государственного устройства экономики;

• естественные монополи, формируемые на основе совокупности географических и исторических особенностей государства;

• естественные монополии, формируемые на основе предпринимательских идей.

6. По степени диверсификации деятельности:

• узконаправленный, специализированный род деятельности;

• все смежные направления деятельности;

• деятельность в отраслях на основе отношений аутсорсинга и субконтрактинга (плотное сотрудничество, стратегические альянсы).

Таким образом, мы предлагаем новый подход к классификации естественных монополий, основанный на доработанной классификации, которая в свою очередь уточнена предлагаемыми нами признаками: формы происхождения естественных монополий и степень диверсификации деятельности естественной монополии.

В заключение необходимо отметить, что уточненная классификация имеет научную значимость, которая состоит в определении взаимосвязи видов и форм развития естественных монополий в экономике регионов и стран, а так же практическую значимость, которая состоит в определении границ использования мер и принципов государственного регулирования деятельности естественных монополий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Добровольский В. И**. Проблемы корпоративного права в арбитражной практике. М.: ИНФРА, 2006.

2. **Каплунова Г.Ю**. Признаки и методы выявления преднамеренного банкротства М.: Центр деловой информации, 2007. 196 с.

3. **Князева Е.Н.** Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. М.: Наука, 1998.

4. **Ланский Е.В**. Корпоративный бизнес М. Дело, 2001. 237 с.

5. **Лаптев В.А**. Предпринимательские объединения. М.: Изд-во Волтерс Клувер, 2008. 192 с.

6. **Могилевский С.Д**. Корпорации в России. М.: Бизнес, 1998. 218 с.

7. **Walter J. Primeaux, Jr.** Direct Electric Utility Competition: The Natural Monopoly Myth (New York: Praeger, 1986), p. 175.

Бурдакова Г.И.

Источники устойчивого роста и ресурсы саморазвития “благополучных” регионов России

Задачи значительного повышения эффективности и устойчивости национальной экономики провозглашены как жизненно важные для нового Правительства РФ. Приоритетами, обеспечивающими историческую перспективу и процветание России, являются: создание условий для полноценного развития человека; переход экономики на инновационный путь; развитие инфраструктуры; совершенствование работы государственных и общественных структур [1]. По сравнению с достигнутыми ранее, эти задачи определены как огромные, грандиозные, требующие и соответствующих ресурсов.

Предпосылки для решения стратегических задач были заложены в первой половине 2000-х годов восстановлением устойчивости высокой динамики экономики России, значительно превышающей темпы развития мировой экономики: за 9 последних лет валовой внутренний продукт всего мира вырос на 46,4 процента, российский – на 80 процентов. По темпам прироста ВВП Россия намного превзошла США, Японию, Германию, Францию, Великобританию, Европейский союз в целом: в 2003–2006 гг. экономический рост в РФ ускорился до 7, а в 2007 году – до 8 процентов в год. Однако основным источником устойчивости этого роста явились внешнеэкономические факторы, в частности, рекордное повышение экспортных цен на топливно-сырьевые товары, вывозимые из России, и рост объемов спроса на нефть (рис. 1). За период 1998–2007 гг. цена на нефть увеличилась более чем в 8 раз, экспорт нефти в натуральном выражении – в 2 раза. Внешние факторы придали экономике России соответствующее ускорение – номинальный размер валового внутреннего продукта за тот же период вырос более чем в 12 раз. Однако реальный рост ВВП составил всего около 80 процентов.

Зависимость экономики России от ценовых условий на мировом рынке нефтепродуктов привела не только к увеличению объемов экспорта сырой нефти в натуральном выражении, но и к изменению товарной структуры экспорта, в которой доля минеральных продуктов за 1995–2006 гг. увеличилась с 42 до 65,9 % (рис. 2).

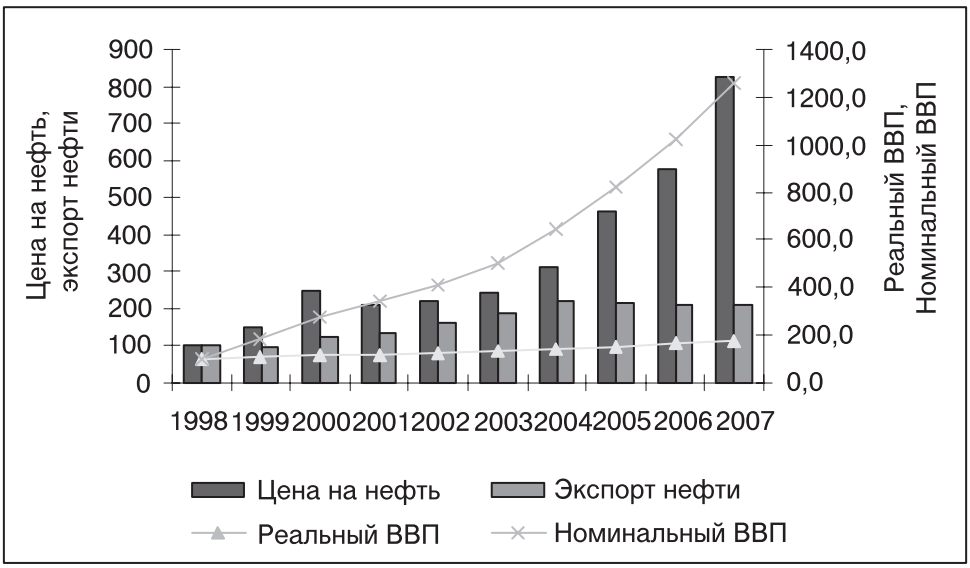


Рис. 1. Динамика роста цен на нефть, размеров экспорта нефти, номинального и реального ВВП в России, 1998 г. = 100 % [2]

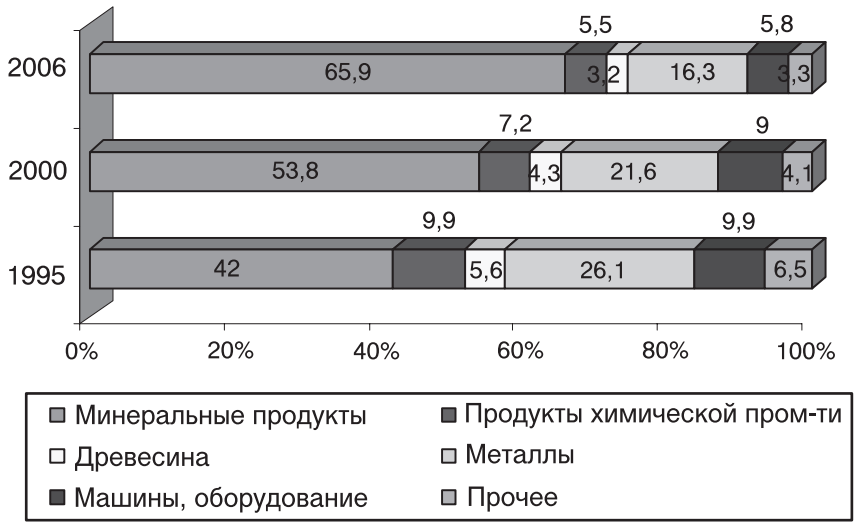


Рис. 2. Товарная структура экспорта РФ, %

Таким образом, главным источником наблюдаемого в России динамичного развития являются ценовые факторы, складывающиеся за пределами страны. Как известно, такие факторы являются факторами низкого порядка, которых можно разом лишиться в случае изменения мировой конъюнктуры цен. Еще одна причина уязвимости факторов низкого порядка связана с более низким уровнем продуктивности в экономике.

Приведенные статистические данные лишний раз подтверждают, что путь развития экономики России пока диктуется конъюнктурой мировых цен на нефть, обеспечивая ей роль сырьевого придатка в глобальном разделении труда. Этот неутешительный вывод подтверждается сохранением такой тенденции на протяжении более чем десяти лет, в течение которых закреплялся низкий технологический уклад в экономике, происходило многократное отставание научно – технического уровня производства и продукции от мировых достижений. Наверстать упущенное всегда гораздо сложнее, если вообще возможно. Тем более что в товарной структуре экспорта рост доли минеральных продуктов происходил за счет вытеснения практически всех товарных групп, в том числе с высокой добавленной стоимостью – продуктов химической промышленности, машин, оборудования, транспорта, доли которых за период 1995–2006 гг. снизились почти в два раза – примерно с 10 до 6 % (рис. 2).

В целях выявления качественной и обоснованной зависимости валового регионального продукта от действия основных внешних факторов – экспорта и иностранных инвестиций – нами был проведен стохастический факторный анализ, исходными данными для которого послужил большой массив данных о размерах валового регионального продукта, экспорта и иностранных инвестиций по восьмидесяти субъектам РФ за 2005 год. Полученные коэффициенты корреляции, близкие к единице, свидетельствуют об очень тесной связи как между результирующим (ВРП) и факторными показателями (экспорт и иностранные инвестиции), так и между обоими факторными показателями, образуя явление мультиколлинеарности. Поэтому дальнейший регрессионный анализ, позволяющий определить степень влияния внешних факторов на валовой региональный продукт, проведен по фактору “экспорт”, имеющему более тесную связь с ВРП (коэффициент корреляции 0,9719). Построенная экономико – математическая модель зависимости ВРП от экспорта является качественной, так как при 80-ти наблюдениях, 78-ми степенях свободы и уровне значимости 95 % коэффициент детерминации R-квадрат равен 0,94; расчетное значение F-критерия Фишера (1330,7) намного превышает его табличное значение (3,98); расчетный коэффициент Стьюдента (36,48) также больше табличного (2,0).

Полученное уравнение регрессии

$$Y = 82719.94+51.89x,$$

где Y – валовой региональный продукт, млн. р.; x – экспорт, млн. долл. США.

Позволяет с высокой долей достоверности говорить о том, что в 2005 году увеличение экспорта на один миллион долларов США привело к росту валового регионального продукта в среднем на 52 млн. рублей. Силу влияния экспорта на прирост

валового регионального продукта в процентном соотношении определил коэффициент эластичности, который получился равным 0,63. Это означает, что при росте экспорта на 1 % валовой региональный продукт увеличивается в среднем на 0,63 %, то есть рост экономики России на 2/3 зависит от внешнеэкономической деятельности.

Чтобы удвоить ВРП по отношению к 2005 году, экспорт должен увеличиться более чем в 1,5 раза в денежном эквиваленте. При существующей структуре экспорта это возможно, в основном за счет роста цен на нефть и за счет прироста физического объема экспорта. В последние годы эти факторы экономического роста в РФ действительно показывают хорошую динамику: в течение последних трех лет добыча нефти странами, не входящими в Организацию Стран Экспортеров нефти (ОСЭН), выросла на 4,1 млн. баррелей в день, в основном, за счет роста добычи на 2,6 млн. баррелей в день в России [3]; цена нефти поднялась в 3,7 раза за 2002–2007 годах. В 2008 году, по данным Росстата, Россия продолжает удерживать первое место в мире по объему добычи нефти с показателем 9,677 млн. баррелей в сутки [4]. Однако, по прогнозам экспертов Международного энергетического центра, в России десятилетний рост добычи нефти может прерваться уже в 2010 году. В планах же нового Правительства России – стимулирование роста добычи и переработки нефти за счет снижения налоговой нагрузки на этот сектор экономики (1). В соответствии с долгосрочными проектами, определяемыми национальной энергетической стратегией России, добыча нефти к 2015 году может составить 530 млн. тонн, экспорт нефти – 310 млн. тонн [5].

При этом многие зарубежные и отечественные эксперты предсказывают, что, вопреки прогнозам бывшего Минэкономразвития и торговли РФ (МЭРТ), в конце 2008 – начале 2009 года, ожидается не падение мировых цен на нефть, а начало их нового повышения [6].

Высокие цены на нефть, исчерпаемость и невозобновляемость природных ресурсов, а также высокая обеспокоенность общественности по поводу выбросов углерода приводят к изысканию альтернативных источников энергии. Венчурные инвестиции в экологически чистые технологии в мире в 2007 г. поднялись до рекордных 3 млрд. долларов, что на 43 % больше, чем в предыдущем году. В США в 2007 г. венчурные инвестиции составили 2,5 млрд. долл.; Европа на 27 % увеличила вложения в чистые технологии (360 млрд. долл.). Ожидается, что с учетом текущего состояния рынка и сильной политической поддержки, в Европе совокупный вклад возобновляемой энергии в производство первичной энергии 2020 года достигнет 21 % [7].

Таким образом, зависимость роста экономики России от добычи и экспорта природных ресурсов является очень рискованной не только в долговременной, но и в среднесрочной перспективе:

- такой рост сильно зависим от мировой конъюнктуры и не может являться устойчивым в долгосрочном периоде;
- источники роста (природные ресурсы) являются исчерпаемыми и невозобновляемыми;
- появление альтернативных источников энергии может разом подорвать единственное конкурентное преимущество – обладание богатыми природными ресурсами;
- существуют большие риски существенных потерь при изменении конъюнктуры рынка в неблагоприятном направлении;
- для страхования от рисков создаются крупные стабилизационные фонды, превышающие нормативный размер фондов для диверсифицированной экономики. В результате ограничительная денежная политика приводит к торможению экономического роста.

В условиях глобализации, при участии страны в мировом разделении труда, максимальный рост национальной экономики достигается за счет оптимальной структуры экспорта и импорта.

Чтобы оценить товарную структуру экспорта России с точки зрения ее оптимальности, был проведен факторный корреляционно-регрессионный анализ влияния каждой товарной группы экспорта на валовой региональный продукт. Исходные данные включают сведения о валовом региональном продукте, экспорте продовольственных товаров, продуктов топливно-энергетического и нефтехимического комплексов, машин и оборудования, древесины и металлов в 80-ти субъектах РФ. Для большей достоверности анализ проведен для 2005 и 2000 гг.

Анализ коэффициентов корреляции (табл. 1) позволяет выделить статьи экспорта, имеющие наиболее тесную связь с валовым региональным продуктом – это продукты топливно-энергетического комплекса и машины и оборудование; умеренная связь с продовольственными товарами. Остальные статьи экспорта – продукты нефтехимического комплекса, древесина и металлы – являются малозначимыми.

Таблица 1

Коэффициенты корреляции валового регионального продукта и различных статей экспорта РФ в 2005 г.

	ВРП	Статья экспорта					
		Продовольственные товары	Продукты топливно-энергетического комплекса	Продукты нефтехимического комплекса	Древесина	Металлы	Машины и оборудование
ВРП	1						
Продовольственные товары	0,5936	1					
Продукты топливно- энергетического комплекса	0,9569	0,5580	1				
Продукты нефтехимического комплекса	0,2616	0,0547	0,1740	1			
Древесина	0,1155	0,0529	0,0435	0,1312	1		
Металлы	0,1189	0,0270	-0,0276	0,3185	0,199	1	
Машины и оборудование	0,7579	0,6531	0,7036	0,2330	0,157	0,121	1

Регрессионный анализ зависимости ВРП проведен для наиболее значимых факторов. Вывод итогов регрессионной статистики и дисперсионный анализ свидетельствуют о значимости экономико-математических моделей для 2005 и 2000 гг. Уравнение регрессии для модели 2005 года:

$$Y = 102712.5 + 120.21x1 + 46.83x2 + 190.64x3,$$

где Y – валовой региональный продукт, млн. р.; $x1$ – экспорт продовольственных товаров, млн. долл. США; $x2$ – экспорт продуктов топливно – энергетического комплекса, млн. долл. США; $x3$ – экспорт машин и оборудования, млн. долл. США.

Коэффициент 120,21 при переменной *x1* является незначимым (расчетный коэффициент Стъюдента меньше нормативного). Интерпретация коэффициентов при значимых переменных:

– коэффициент 46,83 при переменной $x2$ говорит о том, что при росте экспорта продуктов топливно-энергетического комплекса на 1 млн. долларов валовой региональный продукт увеличивается в среднем на 46,83 млн. рублей;

– коэффициент 190,64 при переменной *x3* показывает, что при росте экспорта машин и оборудования на 1 млн. долларов валовой региональный продукт увеличивается в среднем на 190,64 млн. рублей.

Аналогичные выводы были получены при регрессионном анализе этих же показателей в 2000 году: высокая значимость двух товарных групп экспорта – продуктов топливно – энергетического комплекса (коэффициент корреляции 0,91) и машин и оборудования (коэффициент корреляции 0,76). Получено качественное уравнение регрессии

$$Y = 24444.6 + 39.61x1 + 205.053x2,$$

где Y – валовой региональный продукт, млн. р.; *x1* – экспорт продуктов топливно-энергетического комплекса, млн. долл. США; *x2* – экспорт машин и оборудования, млн. долл. США, которое показывает, что в 2000 г. рост экспорта на 1 млн. долл. продуктов топливно-энергетического комплекса приводил к росту ВВП на 39,61 млн. р., а экспорта продукции машиностроения на ту же сумму увеличивал ВВП на 205,053 млн. р. Очевидно пятикратное преимущество экспорта высокотехнологичной продукции.

Вывод ясен: экспорт высокотехнологичных продуктов, с высокой добавленной стоимостью, намного выгоднее, так как позволяет в 4–5 раз больше получить валового внутреннего продукта, чем от экспорта сырьевой группы товаров. Кроме того, при диверсифицированной структуре экспорта уменьшаются риски, связанные с потерями при резком изменении мировой конъюнктуры

цен. Например, общие потери российской экономики за время проведения либеральных реформ 1992–1998 годов превысили более чем в два раза потери советской экономики в годы Второй мировой войны [8]. Для страхования таких рисков в России установлен Резервный фонд размером 10 % ВВП; величина золотовалютных запасов в 5 раз превышает максимум, принятый в мировой практике.

Как заметил Е.М. Примаков, "…для сохранения курса РФ на увеличение доли России в мировом ВВП необходимо преодолеть сложившееся представление правительственных финансистов о том, что перевод экономики на инновационные рельсы должен замедлить экономический рост в России".

Однако сам по себе экономический рост является лишь средством достижения поставленных целей. Поэтому собственно экономическое развитие и его главный показатель – ВВП – должны измеряться не стоимостными – затратными, а результативными показателями, непосредственно отражающими цель материального производства – повышение благосостояния человека, проживающего в каждом конкретном регионе России. Обобщающим показателем экономической деятельности региона, характеризующим процесс производства товаров и услуг для конечного использования, является валовой региональный продукт, а важнейшей характеристикой уровня жизни населения и уровня развития человеческого потенциала – валовой региональный продукт на душу населения.

Как было доказано в данном исследовании, размер валового регионального продукта находится в теснейшей взаимосвязи с размером экспорта субъекта РФ. Соответственно, можно предположить, что и уровень жизни населения данного региона, важнейшим показателем которого служит валовой региональный продукт на душу населения, также зависит от размеров экспорта. Однако коэффициент корреляции между показателями "ВРП на душу населения" и "Размер экспорта субъекта РФ" в 2005 г., рассчитанный для 80-ти субъектов России, получился равным 0,65, что свидетельствует об умеренной взаимосвязи. Еще ниже – всего 0,53 – значение коэффициента корреляции для показателей "ВРП на душу населения" и "Экспорт на душу населения". То есть доходы, полученные от экспорта природных богатств России, и способствующие устойчивому росту ее экономики в целом, лишь в умеренной степени обеспечивают рост жизненного уровня каждого гражданина этой страны. Таким образом, встает вопрос о неравномерном распределении полученного богатства. В результате средний коэффициент дифференциации доходов в России в 2007 году, по официальным данным, равнялся 15,1. Соотношение средней заработной платы 10 % наиболее оплачиваемых и 10 % наименее оплачиваемых работников составляло в 2007 г. 22 раза [9].

Средний размер ВРП на душу населения в 2005 г. имел значение 100 тысяч рублей, в 2006 г. – 121 тысячу рублей (2), что составляет не более 25 % от уровня США в пересчете по паритету покупательной способности. Из 80-ти субъектов РФ к наиболее "благополучным" в 2005 г. можно было отнести 26 регионов, в которых валовой региональный продукт на душу населения превышал среднероссийский уровень, в 2006 г. – 29 регионов.

Более детальный анализ зависимости благосостояния граждан в регионах России от размеров экспорта показал, что только в 16-ти регионах из 29-ти наиболее благополучных более высокий уровень жизни можно объяснить более высоким размером экспорта, приходящимся на одного проживающего в этом регионе (табл. 2). При этом ни в одном из остальных регионов размер экспорта на душу населения не превышает среднероссийское значение. Таким образом, ресурсами для саморазвития, базирующимися на экспорте произведенной продукции, обладают лишь 16 субъектов России из 80-ти. Это Липецкая область, г. Москва, Вологодская область, Ленинградская область, Мурманская область, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Самарская область, Тюменская область, Красноярский край, Кемеровская область, Омская область, Республика Саха (Якутия), Хабаровский край, Сахалинская область и Чукотский автономный округ. Анализ структуры экспорта, приведенный в той же табл. 2, дает представление об этих ресурсах: у 75-ти процентов перечисленных экспортоориентированных регионов основной статьей экспорта является продукция топливно-энергетического комплекса. В целом структура экспорта благополучных регионов также является "ресурсонаправленной": в тринадцати субъектах России в структуре преобладают топливно-энергетические ресурсы, в семи – металлы и изделия из них, по два субъекта опираются на доходы от экспорта древесины и продукции химической промышленности, один – на продовольствие и еще один – на машины, оборудование и транспорт.

Таблица 2

ВРП на душу населения, размер экспорта и его структура в благополучных субъектах РФ*

Субъект РФ	ВРП на душу населения в 2006 г., рублей	ВРП на душу населения в 2005 г., рублей	Размер экспорта на душу населения**, долл. / чел.		Структура экспорта в 2006 г., %					
			2005 г.	2006 г.	Продовольственные товары	Продукция топливно-энергетического комплекса	Продукция химической промышленности	Древесина и целлюлозно - бумажные изделия	Металлы и изделия из них	Машины, оборудование и транспорт
Среднее по субъектам РФ	120845	100420	1528,74	1814,37						
1. Липецкая область	158976	123112	2347,3	2345,72	1,57	0,35	0,14	0,03	94,54	3,37
2. Московская область	141586	106260	254,5	281,58	13,99	3,56	21,07	3,86	22,57	34,95
3. г. Москва	493609	384596	7664,6	9885,61	0,81	93,50	0,78	0,26	0,68	3,97
4. Республика Карелия	123785	108972	1184,2	1668,91	3,42	0,00	0,90	69,53	19,57	6,58
5. Республика Коми	215159	174611	693,3	692,99	0,34	50,78	1,74	47,07	0,00	0,07
6. Архангельская область	159881	131285	792,9	1169,48	0,13	15,35	0,67	48,37	2,86	32,62
7. Вологодская область	168307	157114	2417	1765,83	0,37	1,29	22,04	9,93	65,89	0,48
8. Ленинградская область	161438	128665	3612,6	4023,66	0,95	81,49	5,94	6,42	2,14	3,06
9. Мурманская область	180814	163333	1077	2401,27	5,74	0,45	0,04	0,26	91,96	1,54
10. г. Санкт-Петербург	177189	145503	1016,1	2511,66	3,02	63,16	1,56	3,55	13,26	15,45
11. Республика Башкортостан	124469	93692	1576,3	1643,44	0,07	80,99	10,07	0,56	2,25	6,06

Окончание табл. 2

Субъект РФ	ВРП на душу населения в 2006 г., рублей	ВРП на душу населения в 2005 г., рублей	Размер экспорта на душу населения**, долл. / чел.		Структура экспорта в 2006 г., %					
			2005 г.	2006 г.	Продовольственные товары	Продукция топливно-энергетического комплекса	Продукция химической промышленности	Древесина и целлюлозно - бумажные изделия	Металлы и изделия из них	Машины, оборудование и транспорт
12. Республика Татарстан	160972	129776	2369,3	2095,99	0,18	84,10	12,25	0,29	0,26	2,92
13. Пермский край	143129	122839	1057,3	945,34	0,40	12,23	56,15	11,18	14,37	5,67
14. Оренбургская область	140170	99925	946,9	792,75	1,45	51,56	4,71	0,47	39,71	2,10
15. Самарская область	153715	125913	1946,8	2050,05	1,34	61,29	16,87	0,03	8,66	11,81
16. Свердловская область	148532	109005	1213,8	1504,99	0,52	0,08	16,55	2,04	71,36	9,44
17. Тюменская область	785070	670900	9150,6	11248,24	0,02	98,98	0,74	0,17	0,01	0,08
18. Челябинская область	125302	98929	1350,6	1191,50	0,89	0,40	2,34	0,36	89,73	6,29
19. Красноярский край	201610	151551	2129,7	2843,84	0,05	0,39	10,49	5,89	81,99	1,19
20. Иркутская область	127941	105787	1278,9	1687,73	0,24	3,05	5,77	35,89	54,24	0,81
21. Кемеровская область	118848	104035	1733,7	1947,16	0,05	53,10	3,79	0,15	42,66	0,25
22. Омская область	121641	109493	3500	2152,29	0,73	88,74	8,73	0,38	0,36	1,06
23. Томская область	180374	152818	1070,5	551,84	0,38	0,80	82,71	10,29	0,28	5,56
24. Республика Саха (Якутия)	216681	194857	437,6	2254,00	0,05	98,80	0,03	1,13	0,00	0,00
25. Хабаровский край	138960	113897	1975,1	2430,10	0,66	68,59	0,11	21,45	6,96	2,24
26. Камчатская область	153988	124399	422,4	407,16	81,63	0,00	0,00	0,07	7,33	10,96
27. Магаданская область	173627	148920	113,7	115,12	6,50	0,00	0,00	0,00	91,50	2,00
28. Сахалинская область	309211	228874	1995,1	1972,05	6,92	74,81	0,47	1,77	4,48	11,55
29. Чукотский автономный округ	287043	252097	29888,2	2394,12	0,66	99,18	0,00	0,00	0,00	0,16

* – к благополучным отнесены регионы, в которых ВРП на душу населения превышает среднее значение по субъектам РФ

** – рассчитано по данным Российского статистического ежегодника, 2007 г.

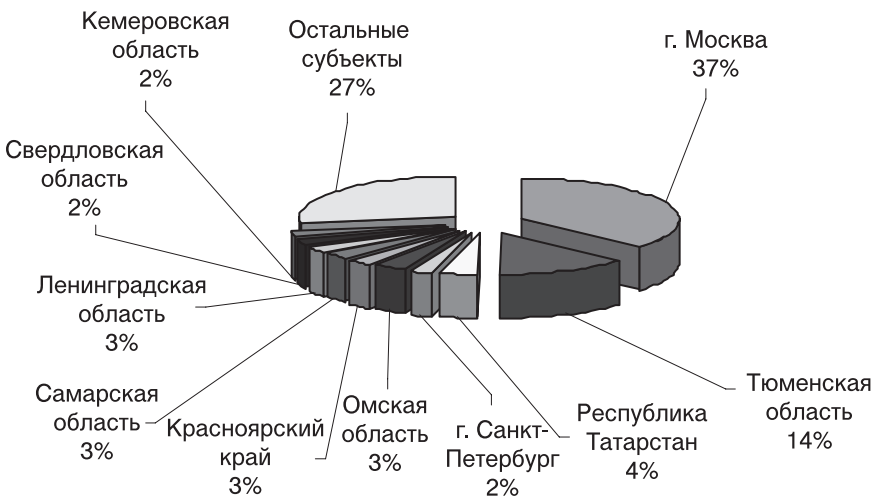


Рис. 3. Регионы – лидеры РФ по доле субъекта в экспорте страны в 2006 г.

Таким образом, налицо однобокость используемых ресурсов российских регионов, в качестве которых выступают в большинстве своем продукты топливно-энергетического комплекса и продукты с низкой глубиной переработки – древесина и металлы.

Следует обратить внимание на показатель "среднее значение экспорта, приходящееся на душу населения", которое в 2005–2006 гг. было на уровне 1500–1800 долларов. Если учесть, что внутренний валовой продукт РФ, определяющий уровень развития экономики всей страны и благосостояние населения, формируется преимущественно за счет статей экспорта, то сумма менее двух тысяч долларов на человека представляется очень низкой. Пожалуй, стоит переосмыслить весьма распространенное мнение о богатстве России природными ресурсами: в расчете на одного жителя страны этот ресурс значительно снижается. Тем более бесперспективно планировать рост экономики всей страны в зависимости от экспорта преимущественно природных ресурсов. Избранный в мае 2008 г. Председателем Правительства Российской Федерации В.В. Путин прямо сказал, что "если мы не добьемся прорыва на рынки товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости, Россия обречена на уменьшение своей роли в развитии мировой экономики".

На рис. 3 приведены регионы – лидеры по доле субъекта РФ в экспорте страны в 2006 г. Всего 3 субъекта России – город Москва, Тюменская область и Республика Татарстан – получают более половины всех доходов от экспорта всей страны. Не случайно входящие в эту тройку регионы являются лидерами по индексу развития человеческого потенциала – основного показателя устойчивости национальной экономики. Более трети всего экспорта России приходится на г. Москва, которая поставляет за рубеж преимущественно продукты топливно-энергетического комплекса. Данное обстоятельство объясняется спецификой налогообложения в России и переносом юридических адресов добывающих компаний, при которой основная масса доходов остается не на той территории, где добыты природные ресурсы, а там, где разместился собственник добывающих предприятий.

Изображенная на рисунке десятка лидеров практически не меняется, так как развитие регионов остается крайне инерционным и базируется, в основном, на естественных преимуществах.

Таким образом, внешние факторы не обеспечивают в должной мере ни устойчивого развития всей экономики России, ни роста благосостояния ее граждан. Из сказанного следует, что Россия стоит перед необходимостью мобилизации новых факторов экономического роста, связанных с построением инновационной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Выступление В.В. Путина на заседании Государственной Думы Российской Федерации 8 мая 2008 года.

2. Российские статистические ежегодники 2000–2007 гг.

3. Аналитическая информация "Рынок энергоносителей".

4. Тюменская линия – Информационное агентство / Россия удерживает первое место в мире по добыче нефти.

5. Новости компании: Добыча нефти в России к 2015 году может составить 530 млн. тонн.

6. Газета.Ru.

7. **М.Н. Комолова.** Роль возобновляемых источников энергии в российской и европейской системах энергоснабжения // Энергосбережение, № 7, 2007.

8. **Примаков Е.М.** 2007 год: прощание с псевдолибералами / Е.М. Примаков // "Российская газета". Федеральный выпуск. 2008. № 4562 от 15 января 2008 г.

9. Бюджетная стратегия Российской Федерации на 2008–2010 годы и дальнейшую перспективу, с. 14.

Мурыгина А.С.

Кластерный подход к экономическому развитию территорий в условиях глобализации

Развитие системы экономических отношений сегодня, как известно, происходит под воздействием ускоряющейся глобализации мирового хозяйства. Нарастание открытости национальных хозяйств ведет к относительному выравниванию условий конкуренции в масштабах планеты. Анализ конкурентоспособности отечественной экономики весьма актуален в условиях бурного развития качественно новых интеграционных процессов и в ходе предстоящего вступления России в ВТО. Вполне закономерно, что экономика страны конкурентоспособна, если устойчиво и динамично развиваются отдельные ее регионы.

Очевидно, что конкурентоспособность определяется целым рядом микроэкономических, макроэкономических, социальных и культурных факторов и особенностей. В данной статье будет затронут лишь один аспект формирования устойчивой конкурентоспособности – развитие промышленных кластеров.

Кластер - это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [3].

Кластеры влияют на конкурентную борьбу тремя способами:

- посредством повышения производительности входящих в них фирм и отраслей;
- посредством повышения способности к инновациям и, таким образом, к повышению производительности;
- посредством стимулирования новых бизнесов, поддерживающих инновации и расширяющих границы кластера [3].

Кластеры стимулируют значительное повышение продуктивности и новаторства. Компании выигрывают, имея возможность делиться положительным опытом и снижать затраты, совместно используя одни и те же услуги и поставщиков. Постоянное взаимодействие способствует формальному и неформальному обмену знаниями и сотрудничеству между организациями с взаимодополняющими активами и профессиональными навыками. Концентрация компаний в кластере служит привлекательным фактором для дальнейшего привлечения в кластер новых компаний, инвестиций, услуг и поставщиков, а также привлекает профессиональные кадры. Местные образовательные учреждения и инфраструктура создают дополнительные преимущества для компаний. Соперничество между фирмами стимулирует конкурентоспособность и подталкивает их к постоянному обновлению.

В отличие от обычных форм кооперационно-хозяйственных взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса, кластерные системы характеризуются следующими особенностями:

- наличие предприятия – лидера (в одной или нескольких странах), определяющего долговременную совместную хозяйственную, инновационную и иные стратегии региональной экономической системы;
- территориальная локализация основной массы хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы [5];
- устойчивость стратегических международных хозяйственных связей в рамках кластерной системы, включая ее межрегиональные и международные связи;
- долговременная внешнеэкономическая координация взаимодействия отечественных и зарубежных участников кластерной системы в рамках ее общенациональных и внутрирегиональных программ развития, инвестиционных проектов, инновационных процессов;

Анализируя опыт создания производственных кластеров ряда западноевропейских стран, можно выделить основные отраслевые направления кластеризации хозяйства (табл. 1).

Большинство кластеров Западной Европы, ориентируются на внедрение инноваций. Меньшая их часть (около 30%) используют новые технологии, создаваемые извне.

Кластерная модель интеграции предприятий успешно применяется и в странах СНГ. Основанием для оптимистического взгляда на перспективы развития кластеров Украины являются итоги работы первых таких объединений. На протяжении трех последних лет в Подольском регионе Украины (Хмельницкая, Винницкая и Тернопольская области) созданы и успешно работают первые отраслевые кластеры – объединения родственных предприятий, финансовых, исследовательских и других организаций. В этом регионе действует общественная организация “Подолье первый”, которая первой в стране начала пропагандировать и практически осуществлять кластерную концепцию менеджмента.

В Республике Казахстан разработана и внедряется правительственная программа создания кластеров. Работа по формированию хлопкового кластера сконцентрирована на кооперации производителей, программе подготовки кадров, разработке отечественных стандартов и совершенствовании систем оценки качества. Кроме того, сектор пищевой промышленности также определен аналитиками в качестве приоритетного для развития кластера. Большой потенциал имеют зерноперерабатывающая и мясомолочная промышленность. Благоприятно сложились условия для создания плодоовощного кластера в Алматинской области, где уже строятся заводы по переработке плодоовощной продукции. Это поможет увеличить объемы переработки, организовать поставки готовой продукции в соседние страны.

В разных странах наблюдается различная степень централизации кластерной политики. Во Франции, Великобритании, скандинавских странах, а также в большинстве стран с переходной экономикой кластерная политика формируется преимущественно на федеральном уровне. В США, Германии, Индии и Китае в ее основе лежат кластерные инициативы, предпринимаемые региональными властями. Таким образом, в процессе межстранового сравнения обнаруживается взаимосвязь между степенью централизации кластерной политики и географическими размерами государства: в небольших странах она проводится, как правило, на национальном уровне, а в крупных – на региональном. Национальная кластерная политика необходима в любом случае и уже зарекомендовала себя в качестве успешного инструмента экономического развития в ряде

Таблица 1

Основные отраслевые направления кластеризации экономики западноевропейских стран.

Базовые отрасли в создании производственных кластеров	Основные страны, где созданы отраслевые кластеры
Электронные технологии и связь, информатика	Швейцария, Финляндия
Биотехнологии и биоресурсы	Нидерланды, Франция, Германия, Великобритания, Норвегия
Фармацевтика и косметика	Дания, Швеция, Франция, Италия, Германия
Агропроизводство и пищевое производство	Финляндия, Бельгия, Франция, Италия, Нидерланды
Нефтегазовый комплекс и химия	Швейцария, Германия, Бельгия
Машиностроение и ремонт, электроника	Нидерланды, Италия, Германия, Норвегия, Ирландия, Швейцария
Здравоохранение	Швеция, Дания, Швейцария, Нидерланды
Коммуникации и транспорт	Нидерланды, Норвегия, Ирландия, Дания, Финляндия, Бельгия
Энергетика	Норвегия, Финляндия
Строительная сфера	Финляндия, Бельгия, Нидерланды
Образование, технопарки	Германия, Франция, Финляндия, Австрия
Легкая промышленность	Швейцария, Австрия, Италия, Швеция, Дания, Финляндия
Лесобумажный комплекс	Финляндия

восточно-европейских стран. Однако следует принимать во внимание тот факт, что в кластере, как никогда, становится важна роль местных органов власти. Дело в том, что многие экономические, социо-культурные, инфраструктурные и другие тренды местности могут быть адекватно и своевременно выявлены только внутри региона.

Региональный кластер – это промышленный кластер, в котором фирмы-члены кластера находятся в географической близости друг к другу.[2]

Региональный кластер может включать в себя:

1) промышленный район малых и средних предприятий;

2) концентрацию высокотехнологичных фирм, связанных через развитие и использование общих методов производства (технологий);

3) производственную систему с бывшими предприятиями крупных ТНК и фирмами, отделившимися от материнских компаний в результате процесса спин-офф (spin-off) [2].

При разработке региональной стратегии необходимо учесть ключевые точки роста, существующие в регионе, и что могут сделать различные группы интересов для развития этих ключевых точек роста. Региональное экономическое развитие на основе стимулирования кластеров предполагает инициативу и совместные усилия бизнеса и администраций. Роли, которые должны играть администрации и бизнес при развитии отраслевых кластеров являются взаимодополняющими. Роль администрации может состоять в поддержке и инициировании процессов активации кластеров. Региональные администрации практически всегда сильно вовлечены в деятельность бизнеса. Бизнес же часто оказывает сильное влияние на администрацию. Поэтому особенно важно участие администрации в кластерных совещаниях и принятии решений, касающихся развития кластеров [4].

Так же существует высокоэффективный способ стимулирования кластеров, который есть у администраций, этот инструмент – разработка целевых программ. Они могут оказать существенное влияние на развитие кластера. Администрация может проводить активную работу в построении взаимодействия между различными субъектами развития кластера, а также заниматься урегулированием различных вопросов кластера между другими уровнями власти.

Для промышленных регионов имеет смысл направлять усилия; на укрепление существующих отраслей. Поддерживая и развивая сильные кластеры, которые способствуют обмену информацией и сотрудничеству между правительством, академическими и деловыми кругами, промышленные районы тем самым укрепляют свою экономику. Страны, таким образом, могут укрепить существующие отрасли промышленности, создать привлекательный бизнес-климат и способствовать росту нового бизнеса в составе кластера. Они могут также позволить делать инвестиции в подготовку квалифицированной рабочей силы. В сильном кластере предприниматели могут выходить из состава крупных фирм для того, чтобы открыть свои собственные компании. Это позволяет новым фирмам либо дополнять, либо конкурировать с уже существующими фирмами, что, в свою очередь, стимулирует инновации и рост кластера [1].

Работая с кластерами, правительства координируют свои усилия по развитию экономики. Например, вместо того, чтобы создавать различные программы для подготовки специалистов с помощью правительства, эта задача осуществляется государственными планово-учебными отделами, которые выполняют заказ предприятий и направляют специалистов туда, где на иих есть спрос. Это экономит время на подготовку специалистов, как учебного заведения, так и для предприятия, а студенты получают те знания, навыки и умения, которые необходимы для предприятий и организаций кластера на данном этапе деятельности.

Фирмы, которые уже продают свою продукцию за рубеж или же работают с другими зарубежными фирмами, способствуют выходу на международные рынки других членов кластера. Для удовлетворения спроса потребителей на внутреннем и внешнем рынках фирмы могут давать совместные предприятия или налаживать партнерские отношения с фирмами в других кластерах для того, чтобы производить новую продукцию.

Особенностью экономики России является развитый ресурсный сектор, наукоемкая промышленность, сосредоточенная в основном в авиационно-космическом, атомном и оборонном комплексах, и научно-образовательный потенциал, базирующийся на фундаментальной науке и системе подготовки кадров высшей квалификации. Богатая сырьевая база – основа дл интеграции многих важнейших отраслей, таких как химия и нефтехимия металлургия, машиностроение, химическая промышленность, производство транспортного оборудования, целлюлозно-бумажная промышленность и полиграфия, автомобилестроение, пищевая промышленность [1].

В настоящее время в стране уже проводятся региональные и международные программы по созданию промышленных кластеров. Так в Поволжье исторически сложилась высокая концентрация предприятий автомобильной промышленности на относительно ограниченной территории, где также имеется множество образовательных, научных и консалтинговых учреждений. Успешная реализация СП "ДжиЭм – АвтоВАЗ" повысила привлекательность этого региона для международных поставщиков, о чем свидетельствует недавнее открытие в г. Тольятти производства компании Tenneco Automotive. Ожидается дальнейшее развитие этого процесса в связи с реализацией проекта автомобильного индустриального парка. Все это создает благоприятные предпосылки для формирования Поволжского автомобилестроительного кластера.

В качестве примеров потенциальных российских кластеров можно привести авиакосмические кластеры в Москве и Самаре, информационно-коммуникационный кластер в Москве, пищевые кластеры в Москве, Санкт-Петербурге и Белгородской области, судостроительный кластер в Санкт-Петербурге. В Республике Бурятия специалистами Министерства экономического развития и внешних связей Республики начата работа по развитию кластера "Жилье"; в Пермской области функционирует лесной кластер, объединяющий все звенья – от лесничеств, выращивающих лес, до производителей конечной продукции.

Концепция кластеров предоставляет необходимый в современных условиях механизм исследования и реализации стратегии промышленного развития, отличительными чертами и преимуществами которого выступают принятие в учет всеобъемлющей динамической конкуренции и увязывание проблем любого уровня с условиями функционирования конкретных предприятий. Опыт других стран и территорий, несомненно, важен при определении целей и разработке механизмов реализации кластерной политики. Однако, при выборе тех или иных инструментов государственного вмешательства в экономическое развитие, необходимо учитывать специфические местные условия.

Подводя итог, можно обозначить перечень приоритетных мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности высокотехнологичных кластеров:

- создание производственной инфраструктуры, необходимой для функционирования малого и среднего наукоемкого бизнеса, облегчение доступа малых инновационных предприятий к источникам финансирования;
- развитие сотрудничества между коммерческими и образовательными структурами в области подготовки персонала требуемой квалификации;
- расширение и углубление взаимодействий между субъектами кластера (в том числе между бизнесом и наукой), в особенности в области научно-исследовательского сотрудничества и продвижения товаров на рынок, что способствует экспансии местных товаров на внешние рынки и привлекает в регион более искушенных конкурентов, поставщиков и потребителей;
- развитие сопутствующих секторов экономики региона, особенно в сферах производства комплектующих и оказания услуг для нужд высокотехнологичной промышленности;
- создание совместных инновационно-технологических, маркетинговых и логистических центров;
- совершенствование институциональной среды (законодательных, сертификационных и др. условий, совершенствование системы стандартов), при этом особое внимание уделить дальнейшему исследованию выявленного неоднозначного влияния органов власти на эффективность функционирования наукоемкого бизнеса [6].

Перспективы формирования промышленных кластеров в условиях глобализации определяют не только динамику конкурентоспособности российской экономики, но и общий вектор социально-экономического развития, поскольку традиционные формы взаимосвязей участников производственного процесса (поставщиков сырья, разработчиков технологии, обучающих персонал и, наконец, производящих конечный продукт) изжили себя. Кластерный же подход позволяет увязать всех участников производственного процесса на относительно компактной территории с целью повышения конкурентоспособности продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Кибиткин А.И., Емельянов В.Е.** Механизмы и инструменты формирования транснациональных кластеров на базе действующих промышленных комплексов. СПб.: ОЦЭиМ, 2006. 122 с.

2. **Пилипенко И.В.** Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005. 496 с.

3. **Портер М.** Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.

4. **Ялов Д. А.** Эксперт Фонда ЦСР "Северо-Запад", Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием. Журнал "Компас промышленной реструктуризации". http://compass-r.ru/st-3-03-1.htm.

5. **Лапыгин Ю.Н., Корчажкина Д.А.** Организация производственного взаимодействия на основе реализации кластерных принципов. ВлГУ Электронный журнал № 18 декабрь 2007 г. http://journal.vlsu.ru/index.php?id=11.

6. **Марков Л.С., Ягольницер М.А.** Исследование наукоемких компаний Новосибирска. Кластерный подход. Центр кластерных инициатив. http://www.cluster-center.ru/gpage.html.

7. Модели региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта. Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ // Серия "Аналитичекие доклады", № 2 Екатеринбург 2008. http://www.econ.usu.ru/ace_documents/patterns/CRES-ED-USU-Industrial-Clusters.pdf.

Федулова Е.А., Алабина Т.А.

Государственные инвестиции как необходимое условие экономического роста региона (на примере Кемеровской области)

Вся история экономической науки тесно связана с поиском путей оптимального общественного развития. Весьма концентрированно данное направление научной мысли представлено теорией экономического роста, изучающей наиболее существенные факторы динамики экономических систем. К числу первичных, доминирующих факторов развития, наиболее часто привлекающих внимание исследователей, относятся инвестиции. Их анализ – один из основных аспектов теории экономического роста, который базируется на постулате об инвариантности механизмов инвестирования производства для различных экономических систем и общих закономерностях, характеризующих влияние этих инвестиций на экономический рост.

Связь между инвестициями и экономическим ростом была установлена достаточно давно и в целом не вызывала сомнений. Предметом научного обсуждения чаще всего был ее характер и те условия, при которых она наиболее явно проявляется. В частности, исследовался лаг (время запаздывания), характеризующий инерционность экономической системы, реагирующей на инвестиционную инъекцию; параметры, отражающие инвестиционный климат, и т.д. Ряд исследователей указывали на наличие обратной связи – зависимости инвестиций от экономического роста. Это послужило основанием для дискуссии о том, что является причиной, а что – следствием: инвестиции, порождающие рост, или рост, обусловливающий их?

Большинство современных исследователей признают инвестиции как фактор, способный дать первичный импульс для экономического роста, ссылаясь на исторический опыт выхода ряда стран из фазы кризиса делового цикла, когда тщательно спланированная инвестиционная интервенция провоцировала такой рост. При этом рост инициировал новые инвестиции, которые в свою очередь порождали дальнейший рост, и затем процесс развивался по спирали.

В современных российских условиях парадоксальной ("перевернутой", квазирыночной) экономики, функционирующей по специфическим законам, нелишней является постановка, казалось бы, ясного вопроса: существует ли в нынешней ситуации связь между инвестициями и экономическим ростом? Ответ на него можно получить, сопоставив графики прироста валового регионального продукта (ВРП) и объемов инвестиций в основной капитал Российской Федерации, приведенные на рис. 1.

Визуальный анализ изображенных кривых (не исключающий, впрочем, необходимости применения более точных методов исследования) свидетельствует о том, что в российской экономике 1995–2008 гг. отчетливо прослеживается такая зависимость. Прирост ВРП и инвестиций можно объяснить двумя причинами: преобладание собственных ресурсов в источниках инвестиций и экспортноориентированный характер экономики страны. Высокие цены на энергоресурсы позволяют предприятиям получать значительную прибыль и направлять ее на инвестиции. Однако эти инвестиции в экономику не пошли, а значит, и не было создано серьезной базы для устойчивого

Рис. 1. Динамика прироста ВРП и объемов инвестиций в основной капитал Российской Федерации за период 1995–2008 гг., в % к предыдущему году

* Рассчитаны на основе данных прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2006–2008 гг.

экономического роста. Наблюдающийся в последние годы рост не является достаточно устойчивым, поэтому при наличии негативных воздействий внешней среды отечественная экономика может вновь возвратиться в нижнюю точку “плохого” равновесия.

В целях выявления роли инвестиций в возможной стабилизации и подъеме российской экономики можно выделить такие основные концепции экономического роста, как модель краткосрочного экономического равновесия Дж.М. Кейнса; модель динамического равновесия Р. Харрода – Е. Домара; факторная модель Х. Кобба – П. Дугласа; теория роста И.А. Шумпетера и другие.

Исследования Дж.М. Кейнса показали, что динамика развития системы зависит от инвестиций, сила воздействия которых определяется так называемыми встроенными регуляторами, находящимися в распоряжении общественного управления [1]. Таким образом, теория Кейнса выделяла значимость государственного регулирования экономики для ее эффективного развития, осуществляемого с помощью инвестиций. Так как время появления этой теории совпало с периодом экономической депрессии, она оказалась крайне актуальной и была возведена в ранг государственной экономической политики, получившей затем название кейнсианства.

Рассматривая понятия национального дохода Y (отождествленного в предложенной Кейнсом модели с валовым выпуском продукта), не зависящих от уровня дохода плановых затрат A и потребления, он получил путем математических преобразований основное уравнение мультипликатора M:

$$Y = M - A, \qquad (1)$$

где $M = \dfrac{1}{1-c}$, а $c < 1$ – предельная склонность к потреблению, характеризующая пропорцию распределения получаемого дохода на потребление и сбережение. Поскольку $M > 1$, то в соответствии с эффектом мультипликатора рост плановых (государственных) инвестиций приводит к увеличению объема выпуска продукции большему, чем объем исходных инвестиций.

Сильнее картина зависимости динамики ВРП и инвестиций наблюдается на уровне отдельного региона – Кемеровской области. Графики приростов физического объема ВРП и инвестиций в основной капитал данной территории приведены на рис. 2.

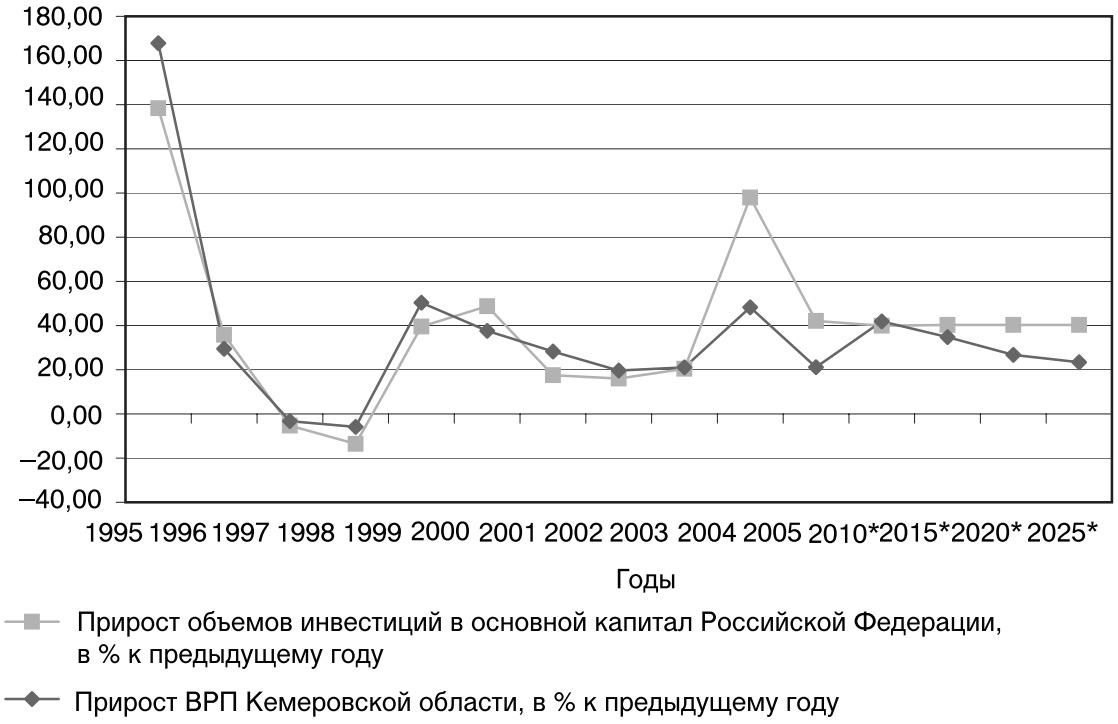


Рис. 2. Динамика прироста ВРП и инвестиций в основной капитал Кемеровской области за период 1995–2025 гг., в % к предыдущему году

* Рассчитаны на основе данных Комплексной программы социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 г., в % к предыдущему периоду (за пять предшествующих лет)

Как можно заметить, пики роста и спада инвестиционной активности на уровне региона "круче", чем в целом по России. Динамика экономического развития региона, в первую очередь, базовых отраслей, связана во многом (на 80–85 %) с девальвационным фактором, в результате действия которого в благоприятной ситуации оказались экспортоориентированные отрасли экономики Кузбасса. Хозяйственное оживление, вызванное в последние годы благоприятной конъюнктурой мировых цен, изменило ситуацию с накоплением финансовых ресурсов предприятиями региона, что и придало положительную динамику инвестиционному процессу, особенно росту вложений в основной капитал.

В области наблюдалась ситуация, когда к положительной динамике ВРП привел не рост инвестиционных вложений, а наоборот, увеличение объема производства промышленной продукции и ВРП – большей частью благодаря конъюнктурным факторам – позволило активизировать инвестиционную деятельность в регионе. Так, например, рост ВРП в 1999 г. привел к инвестиционной активности в 2000 г. В остальные годы наблюдается синхронизация данных процессов, что указывает на зависимость инвестиционной политики региона от экономического поведения хозяйствующих субъектов.

Инвестиционную активность в регионе проявляют предприятия, имеющие стабильный рынок сбыта (Кузнецкий металлургический комбинат, "Кузбассэнерго", "Кузбассразрезуголь", "Южкузбассуголь", Завод ферросплавов). Основным источником финансирования инвестиций для большинства предприятий Кузбасса являются собственные средства (71 %, из них 12,4 % за счет прибыли). Таким образом, инвестиционная активность Кемеровской области напрямую зависит от прибыльной работы промышленности региона.

Финансовый кризис 2008 года изменивший конъюнктуру мирового рынка в сторону снижения цен, уменьшение доходности работы предприятий, сокращение собственных средств как основного источника инвестиций и, как следствие, ослабление инвестиционной активности в регионе указывает на острую необходимость формирования собственной региональной инвестиционной политики, способной противостоять негативным

последствиям макроэкономической ситуации в стране. Только активная политика региональных властей по эффективному управлению инвестиционным процессом способна привести к устойчивому (а не фрагментарному) развитию экономики Кемеровской области. Отчасти это можно сделать благодаря реализации соответствующих федеральных и региональных целевых программ.

Гипотезу о значимости такого способа государственного влияния на экономику региона можно проверить при помощи моделирования пространственного развития [2]. В частности, для *оценки эффективности государственного инвестирования в развитие экономики Кемеровской области посредством программно-целевого подхода* предлагаем использовать построение эконометрической модели [3]. Проанализируем влияние федеральных (ФЦП) и региональных (РЦП) целевых программ на экономику отдельного региона методом корреляционно-регрессионного анализа, т.е. объема освоенных финансовых средств по федеральным и региональным целевым программам, реализуемым на территории Кемеровской области, на ВРП данного субъекта[1], за период 1993–2005 гг. (рис. 3).

За период с 1993 по 2005 гг. величина ВРП в текущих ценах постоянно росла. Аналогичная картина наблюдалась и с объемом освоенных финансовых средств, поступивших по федеральным целевым программам, реализуемым на территории Кемеровской области. При этом изменение величины объема освоенных финансовых средств по региональным целевым программам за тот же период носило цикличный характер, пиковые значения которого наблюдались в 1995 и 2005 гг., а точки порога минимума в 1993 и 1997 гг.

Прежде, чем говорить о характере влияния факторов на зависимую переменную, необходимо выявить, не являются ли факторы X и Z связаны между собой – коллинеарны. Для простоты анализа воспользуемся матрицей парных коэффициентов корреляции (табл. 1).

Таблица 1

Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	X	Z
Y	1	0,741988	0,978712
X	0,741988	1	**0,755153**
Z	0,978712	**0,755153**	1

Значения парных коэффициентов корреляции указывают на более тесную связь переменной Y с объем освоенных финансовых средств по РЦП (Z), чем с объем освоенных финансовых средств по ФЦП (X). Однако межфакторная связь r_{XZ} = 0,755 является достаточно тесной и превышает тесноту связи Y с X. Такая высокая интеркорреляция может привести к мультиколлинеарности

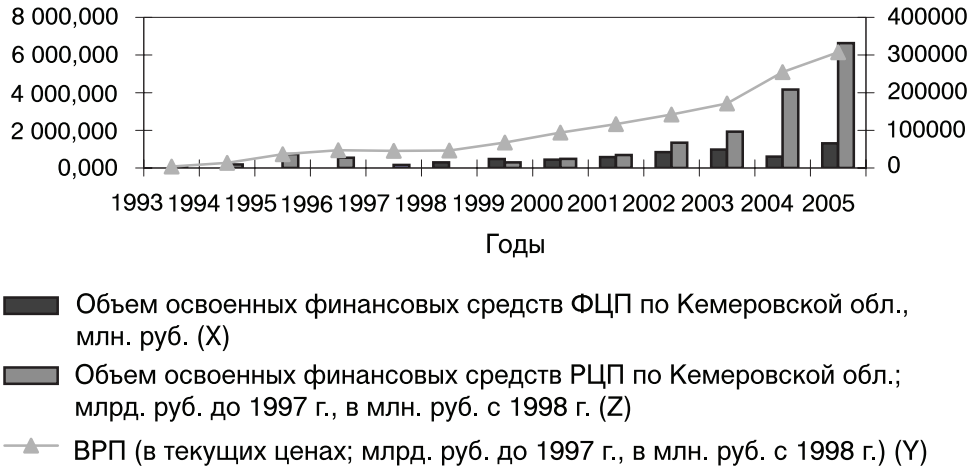


Рис. 3. Динамика основных показателей оценки эффективности государственного инвестирования в развитие экономики Кемеровской области посредством программно-целевого подхода за период 1993–2005 гг.

[1] ВРП является основным показателем, характеризующим экономический рост региона, максимально отражая добавленную стоимость практически всех отраслей территориальной экономики [4]. В свою очередь, объемы финансирования по ФЦП и РЦП – это критерии реализации программно-целевого подхода как одного из инструментов региональной экономической политики.

в модели, содержащей одновременно два выбранных нами фактора *X* и *Z* в качестве объясняющих переменных.

Сильную межфакторную связь между ВРП в текущих ценах и объемом освоенных финансовых средств по РЦП по сравнению с влиянием объемов ФЦП Кемеровской области за рассматриваемый период можно объяснить тем, что зачастую "на местах" виднее, в какую сферу экономики региона необходимо направлять бюджетные средства для его устойчивого комплексного развития. Кроме того, такая корреляционная связь может быть результатом того, что на экономику региона "работают" собственные средства, собранные на "родной" территории в качестве различных налогов, сборов и т.д. с различных категорий налогоплательщиков.

Мультиколлинеарность между объемами освоенных средств по ФЦП и РЦП объясняется тем, что многие региональные программы развития являются составной частью (подпрограммой) какой-либо федеральной программы (если они были приняты ранее, то после принятия федеральных программ вошли в одну из них).

Наиболее приемлемым и простым путем устранения мультиколлинеарности является исключение одного или нескольких факторов. В нашем случае следует отказаться от модели множественной регрессии, построив две независимые модели простой (парной) регрессии:

1) влияние объема освоенных финансовых средств по ФЦП, реализуемым на территории Кемеровской области, на ВРП за период 1998-2005 гг.;

2) влияние объема освоенных финансовых средств по РЦП, реализуемым на территории Кемеровской области, на ВРП за период 1993-2005 гг.

Объяснить построение двух моделей несложно: невозможность выбора доминирующего фактора, что является следствием:

– осуществления программно-целевого подхода посредством реализации программ двух уровней – федерального и регионального, одинаковых по степени значимости для региона;

– **финансирования целевых программ из** федерального и территориального бюджетов, а, следовательно, разницей в происхождении финансовых средств.

Для выдвижения гипотезы о характере связи между переменными воспользуемся графическим способом. Исследуем поле корреляции зависимости *Y* от *X*.

Предположим, что влияние объема освоенных финансовых средств по ФЦП на территории Кемеровской области (*X*) на величину его ВРП в текущих ценах (*Y*) описывается линейной функцией, что подтверждается характером разброса точек на рис. 4.

Оценив влияние на величину ВРП Кемеровской области объема освоенных финансовых

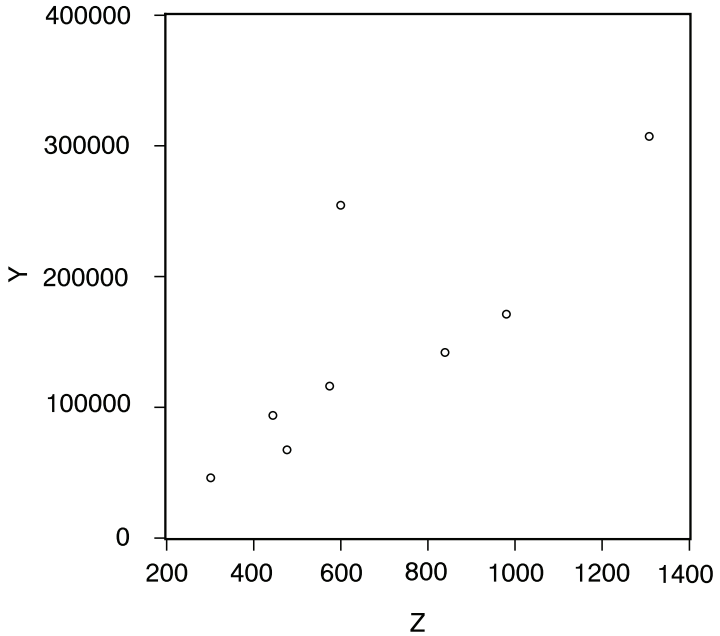


Рис. 4. Корреляционное поле (зависимость *Y* от *X* за период 1998–2005 гг.)

средств, поступивших по РЦП, реализуемым на ее территории за период 1993–2005 гг., путем построения и анализа поля корреляции зависимости Y от Z (рис. 5), также можно предположить наличие линейного характера зависимости между величиной ВРП региона и объемом освоенных финансовых средств по РЦП.

Линейная форма связи в обоих случаях упрощает выбор математического аппарата для исследования параметров уравнений и характеристик регрессий. Воспользуемся методом наименьших квадратов (МНК).

В общем виде *первое уравнение* линейной регрессии запишется:

$$Y = -1785{,}826 + 219{,}726X. \qquad (2)$$

Таким образом, с увеличением величины объема освоенных финансовых средств, поступивших по федеральным целевым программам, реализуемым на территории Кемеровской области, на 1 млн. руб. величина ВРП за исследуемый период увеличивалась в текущих ценах в среднем на 219,7 млн. руб. ежегодно. Это своего рода эмпирический норматив приростной эффективности финансирования по ФЦП для региона. Если увеличение финансирования по новым программам приведет к меньшему росту ВРП, то их принятие и внедрение на данной территории не является целесообразным.

Отрицательная величина свободного члена уравнения (–1785,826) означает, что область существования признака Y не включает нулевого значения признака X и близких значений, что, в принципе, объяснимо: непоступление или недопоступление финансовых средств по федеральным целевым программам, реализуемым на исследуемой территории, как минимум – сдерживает, а как максимум – прекращает дальнейшее развитие экономики региона.

Вычислив минимально возможную величину фактора X, при которой обеспечивается наименьшее положительное значение признака Y, можно сделать вывод о том, что для поддержки экономики региона на минимальном достигнутом уровне развития со стороны федерального бюджета ежегодно должно выделяться не менее 8,1 млн. руб. на финансирование ФЦП, осваиваемых на территории Кузбасса.

В общем виде *вторая модель* будет представлена как:

$$Y = 44012{,}745 + 44{,}815Z. \qquad (3)$$

В данном случае, с увеличением величины объема освоенных финансовых средств, поступивших по РЦП и реализуемых на территории Кемеровской области, на один миллион рублей величина ВРП за исследуемый период увеличивалась в текущих ценах в среднем на 44,8 млн. руб. за каждый год – эмпирический норматив приростной эффективности финансирования по новым региональным целевым программам для региона.

Положительная величина свободного члена уравнения (44012,745) означает, что область существования признака Y включает нулевое значение признака Z. Это объяснимо: экономика Кузбасса может обойтись без самофинансирования по РЦП.

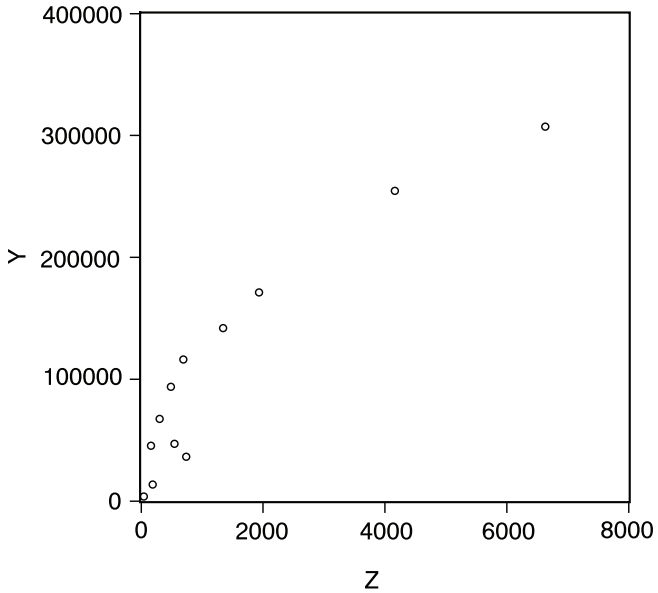


Рис. 5. Корреляционное поле (зависимость Y от Z за период 1993–2005 гг.)

Однако при его отсутствии среднегодовое значение величины ВРП региона будет невелико – лишь на уровне 1996–1998 гг. (около 44,012 млрд. руб.).

Для определения качества моделей проведем их обобщенный сравнительный анализ (табл. 2).

Средний коэффициент эластичности подтверждает сделанный ранее вывод, о том, что, как и любой другой субъект Российской Федерации, Кузбасс может быть дотационным регионом и обойтись без региональных вливаний по РЦП. Значения показателей показывают: вложение финансовых средств по ФЦП приносит больший экономический эффект, чем объем освоенных финансовых средств по РЦП.

Однако проверка достоверности коэффициентов обоих моделей на основе *статистических критериев Стьюдента* показала, что для второго уравнения параметры модели являются наиболее статистически значимыми как для коэффициента регрессии, так и для свободного члена, который для первой модели сформирован под влиянием случайных причин и в целом незначим. При этом уровень достоверности значимости параметров второй модели превышает 99 %. Таким образом, экономическая интерпретация выводов по второй модели более эмпирически обоснована, чем для первой модели, что объясняется, прежде всего, большим периодом исследования.

Более глубокий дисперсионный анализ моделей на основе их *скорректированных коэффициентов детерминации* показал, что государственные инвестиции оказывают существенное влияние на эффективность проведения региональной экономической политики в Кемеровской области, так как обе модели объясняют свыше 57 % общих дисперсий величины ВРП в текущих ценах. Таким образом, развитие экономики региона более чем на 57 % зависит от правильно выбранных целевых программ развития.

При этом связь величины ВРП региона с объемом финансирования по РЦП теснее, чем с объемом финансирования по ФЦП, что подтверждает выводы, сделанные на основе анализа матрицы коэффициентов корреляции (табл. 1). Однако отдача от вложенных средств в РЦП согласно коэффициента эластичности существенно ниже, чем по ФЦП, что можно объяснить масштабом реализации последних, которые, как правило, распространяются на ряд регионов страны (макроэкономический эффект).

Таблица 2

Характеристики моделей зависимости величины ВРП от объемов освоенных финансовых средств по федеральным и региональным целевым программам, реализуемым на территории Кемеровской области в переходный период

Параметр модели	Значение для первой модели (зависимость Y от X)	Значение для второй модели (зависимость Y от Z)	Пояснение
Коэффициент эластичности, %	1,012	0,593	Финансирование ФЦП дает больший прирост величины ВРП, чем финансирование РЦП
Статистический критерий Стьюдента	для коэффициента регрессии – уровень значимости 1,75%; для свободного члена – незначим с достоверностью 97,33%	для коэффициента регрессии – уровень значимости 99,9%; для свободного члена – уровень значимости 99%	Параметры второй модели регрессии наиболее эмпирически достоверны, чем для первой.
Приведенный коэффициент детерминации, %	57,673	86,028	Связь величины ВРП региона является более тесной с объемом финансирования РЦП, чем ФЦП
Статистический критерий Фишера-Снедекора	уравнение регрессии и его параметры значимы с достоверностью 98,245%	уравнение регрессии и его параметры значимы с достоверностью более 99,99%	Обе модели можно использовать для прогноза; вторая модель более достоверна
Статистический критерий Дарбина-Уотсона	автокорреляция в остатках отсутствует – уравнение можно использовать для прогноза	наличие положительной автокорреляции в остатках не доказано – не выполняется одно из ограничений	Обе модели можно использовать для прогноза; прогнозное значение по второй модели требует дополнительной проверки

Оценка моделей с помощью *статистического критерия Фишера-Снедекора* характеризует как первое, так и второе уравнение положительно: выявленные зависимости величины ВРП Кемеровской области от объемов финансирования по федеральным и региональным целевым программам, реализуемым на ее территории за исследуемый период, носят неслучайный характер. Обе модели линейной регрессии могут быть использованы для прогноза. Однако вероятность прогнозного значения по второй модели будет выше, чем по первой.

В Кемеровской области существует система актов, обеспечивающих стратегическое и оперативное управление социально-экономическим развитием региона, в том числе разработана Комплексная программа социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 г., состоящая из Стратегии развития области на период до 2025 г. и Схемы территориального планирования региона.

Согласно Стратегии предполагается реализация ряда приоритетных мер, которые смогут обеспечить среднегодовой темп роста ВРП до 2025 г. на уровне 5,44 п.п. Такие темпы роста увеличат объем ВРП Кемеровской области к 2025 г. в пределах 721,2–886,1 млрд. руб. в ценах 2005 г., то есть в 2,3–2,9 раза больше уровня 2005 г.

В связи с этим по двум построенным моделям рассчитаем прогнозное значение объемов финансирования по ФЦП и РЦП, необходимое для достижения плановых показателей ВРП Кемеровской области, указанных в *Стратегии развития Кемеровской области на период до 2025 г.* (табл. 3). Как можно заметить, для достижения прогнозируемого уровня развития региона в долгосрочной перспективе необходим минимальный объем финансирования из федерального бюджета – до 4 млрд. руб. к 2025 г. в ценах 2005 г. Большая часть инвестиционной нагрузки придется на региональный уровень. Расчеты показали, что роль самофинансирования региона за отдельные годы будет до 5 раз выше, чем из федерального центра. При этом рост федеральных инвестиций в экономику Кемеровской области ожидается на уровне около 800 млн. руб. в ценах 2005 г. за каждые 5 лет. Однако рост объемов самофинансирования за тот же период составит около 3,3 млрд. руб. Таким образом, в будущем на территорию ложится существенная финансовая нагрузка, и региональным властям необходимо это понимать уже сейчас: “Спасение утопающих – дело рук самих утопающих”.

Таким образом, исследование показало, что малая инвестиционная активность коммерческих банков и частных инвесторов в реальном секторе экономики, ограниченная лишь вложениями в небольшие, быстро окупаемые проекты, тормозит экономический рост территории. Крупные инвестиции в стратегически важные мероприятия с долгосрочным эффектом, особенно в кризисных регионах, необходимо осуществлять с обязательным государственным участием. В этом случае федеральные и региональные целевые программы позволяют сконцентрировать усилия для комплексного и системного решения среднесрочных и долгосрочных проблем экономической и социальной политики страны и регионов, обеспечивают прозрачность и обоснованность процесса выбора целей, которые необходимо достигнуть в различные временные периоды.

Таблица 3

Расчетные показатели финансирования по федеральным и региональным целевым программам, реализуемым на территории Кемеровской области в период до 2025 г., необходимые для реализации стратегии регионального развития на долгосрочную перспективу

Годы	Прогнозное значение ВРП* на долгосрочную перспективу, млн. руб. (*Y*)	Расчетный объем финансовых средств, необходимых по ФЦП, реализуемым на территории Кемеровской обл. в соответствующий период, млн. руб. (*X*)	Расчетный объем финансовых средств, необходимых по РЦП, реализуемым на территории Кемеровской обл. в соответствующий период, млн. руб. (**Z**)
2010	420 204,1	1 920,528	8 394,318
2015	566 335,5	2 585,590	11 655,087
2020	717 959,9	3 275,651	15 038,427
2025	886 121,5	4 040,975	18 790,779

* Источник: Комплексная программа социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Кейнс, Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. М. Кейнс. М., 1948.

2. **Гранберг А. Г.** Математические модели социалистической экономики [Текст] / А. Г. Гранберг. Учеб. пособие для экон. вузов и фак. М.: Экономика, 1978.

3. **Алабина Т. А.** Анализ региональной экономической политики Кемеровской области посредством осуществления программно-целевого подхода [Текст] / Т. А. Алабина // Образование, наука, инновации – вклад молодых исследователей: Мат-лы II (XXXIV) междунар. науч.-практ. конф. / Кемеровский госуниверситет. – Кемерово: ООО "ИНТ", 2007. Вып. 8. Т. 2. 580 с.

4. Валовой региональный продукт и его взаимосвязь с основными макроэкономическими показателями. Аналитическая записка [Текст] / Федеральная служба государственной статистики. Территориальный орган ФСГС по Кемеровской области. Кемерово, 2004. 19 с.

Бурылова Л.Г., Тютык О. В.

Оценка влияния трансформации интегрированных бизнес-структур на экономику региона пассивного типа (на примере Пермского края)

На современном этапе развития российской экономики инновационные преобразования в сфере управления составляют самую значительную и, вместе с тем, наименее используемую часть скрытых резервов большинства отечественных организаций. Конечной целью инновационного развития является создание эффективной экономики. Сегодня организационно-управленческие инновации являются доминирующими в системе эволюции российских предприятий: они могут обеспечивать достижение цели роста компании (в одном из двух принципиальных вариантов – приобретение внешней структуры либо собственное развитие). Целью приобретения нового бизнеса через процессы слияния и поглощения (M&A) является создание стратегического преимущества за счет интегрирования новых элементов бизнеса, что должно являться более эффективным, чем их внутреннее развитие в рамках данной компании. В широком понимании слияние и поглощение связано с переходом контроля над деятельностью компаний, как формально, так и неформально. В России одной из модификаций организационно-управленческих инноваций являются "недружественные" поглощения (рейдерские атаки).

Корпоративная основа интегрированных бизнес-структур в региональных экономиках влечет синергетический результат их развития, однако, реализация управленческих инноваций в России упирается в комплекс существенных институциональных проблем. До настоящего момента не сформирован эффективный институт частной собственности, российские активы недооценены, фактор коррупции и административного ресурса дискредитируют роль организационно-управленческих инноваций в развитии бизнеса. (Согласно международному рейтингу института Фрейзера, Fraser Property Index, степень гарантий частной собственности в России к 2007 году соответствовала уровню Никарагуа, Филиппин, Сирии, Пакистана и Украины.)

Начиная с конца 1990-х годов, рынок M&A в России стремительно набирает обороты (в 2007 году достигнут абсолютный рекорд, начиная с 2003 года: количество сделок M&A – 1260, объем сделок – 120 млрд. дол.). [5]. Изучение причин и мотивов процессов M&A в российской экономике, которые могут иметь и региональные особенности, является крайне актуальным.

На протяжении последних 3 лет, (начиная с 2005 года), Пермский край стабильно замыкает тройку регионов-лидеров на рынке M&A (после Москвы и Санкт-Петербурга) [4].

В классическом понимании активность на рынке M&A должна была бы свидетельствовать о достижении пермскими предприятиями высшего уровня корпоративного взаимодействия и о возникновении у предприятий объективной потребности и экономической целесообразности или достижения синергии производства, или диверсификации бизнеса, или выхода на новые рынки сбыта посредством механизма слияния или поглощения.

Однако, активный приход инорегиональных капиталов, изменение профиля сложной наукоемкой экономической системы – (основа экономики – машиностроение, ВПК, химия, нефтехимия, топливная и лесная промышленность), спекулятивная купля-продажа предприятий без сохранения отраслевой специализации, отсутствие инвестиций в производство и развертывание непрерывных корпоративных конфликтов заставили усомниться в эффективности процессов трансформации отношений собственности в региональной экономической системе.

С точки зрения процессов слияния и поглощения, происходящих в настоящее время в Пермском крае, происходит расслоение предприятий на 2 уровня:

- развитые формы трансформации отношений собственности (крупный бизнес сырьевых и экспортно-ориентированных отраслей);
- примитивные формы передела собственности.

На обоих уровнях, в подавляющем большинстве случаев, трансформация отношений собственности происходит не по экономическим, а по политическим мотивам, таким как расширение сферы политического влияния или давление со стороны государственных органов ("государственное рейдерство"). В связи с этим, возникает отрицательный экономический эффект для региональной экономики. Во-первых, отсутствуют значимые инновационные и наукоемкие проекты в промышленности и инфраструктуре экономики региона. Во-вторых, происходит монополизация (концентрация) стратегически важных отраслей.

Разница между уровнями заключается в том, что в первом случае процесс M&A осуществляется по западным технологиям, то есть предполагается профессиональная подготовка сделки с привлечением финансовых и юридических консультантов: каждая сделка слияния и поглощения уникальна в деталях. Во втором случае, сделка осуществляется насильственным образом с использованием отработанного механизма рейдерского захвата. В связи с этим, региональная экономика постоянно страдает от насилия.

Количественный и качественный анализ процессов слияния и поглощения методами факторного, функционального и сравнительного анализов, а также статистические и экономико-математические методы, метод экспертных оценок, моделирования и маркетинговых исследований позволили выявить в экономике Пермского края ряд негативных тенденций, подрывающих инвестиционную привлекательность региона, а также провести их оценку.

Проведенный экспертный опрос в форме интервью выявил, что доминирующими на региональном рынке являются политические и спекулятивные, а не экономические мотивы слияния и поглощения.

Для количественной оценки последствий слияния и поглощения исследуем изменения стоимости собственности – основных фондов, контроль над которой принадлежит инорегиональным инвесторам, что является доминирующим фактором, необходимым и достаточным для объяснения динамики изменения стоимости основных фондов корпораций в региональной экономике. Методом исследования этой взаимосвязи определим парную регрессию, с помощью которой поставим цель количественно описать взаимосвязь между экономическими переменными: стоимость основных фондов корпораций региона и стоимость собственности – основных фондов, контроль над которой принадлежит инорегиональным инвесторам. Для этого воспользуемся методами парной регрессии и корреляции.

Начнем количественное описание взаимосвязи со спецификации модели. По нашему мнению, в Пермском крае складывается такая ситуация, когда на корпоративном рынке, в условиях расширения присутствия инорегиональных инвесторов происходит снижение темпа роста инвестиций в основной капитал. Признано, что инвестиционная активность в регионе обеспечивает, во-первых, устойчивое экономическое развитие, во-вторых, является одним из условий увеличения ВРП.

Предположим, что выдвигается гипотеза о том, что стоимость основных фондов корпораций в региональной экономике в условиях политического и спекулятивного характера процессов M&A находится в обратной зависимости от стоимости собственности (основных фондов), контроль над которой переходит к инорегиональным инвесторам. Следствием процесса прихода инорегиональных собственников является снижение инвестиционной активности и экстенсивная эксплуатация корпораций.

Для выбора типа функции воспользуемся графическим методом подбора вида уравнения регрессии, который основан на поле корреляции.

На основании графического метода выберем линейную функцию вида: $y = a - b*x$.

Посторенние линейной регрессии и оценку ее параметров произведем с помощью программного продукта STATISTICA '99 Edition. Были получены следующие результаты.

1. Уравнение регрессии: $y = 38{,}3 - 0{,}2*x$.

2. Коэффициент регрессии b показывает среднее изменение результата с изменением фактора на одну единицу. Так, в функции $y = 38{,}3 - 0{,}2*x$ с переходом основных фондов в размере 1 млрд. руб. под контроль инорегионального собственника, снижение инвестиций в основной капитал составит 0,2 млрд. руб.

3. Оценка уравнения регрессии дополняется показателем тесноты связи между исследуемыми параметрами (при использовании линейной регрессии – линейный коэффициент корреляции).

$$r_{xy} = b\frac{\sigma_x}{\sigma_y} = \frac{\operatorname{cov}(x,y)}{\sigma_x\sigma_y} = \frac{\overline{y}\,\overline{x} - \overline{y} * x}{\sigma_x\sigma_y}$$

В нашем случае $r_{xy} = -0{,}8363$, что означает наличие достаточно тесной обратной зависимости.

4. Для оценки качества подбора линейной функции рассчитаем квадрат линейного коэффициента корреляции (коэффициент детерминации).

$$r_{xy}^2 = \frac{\sigma^2_{y\,\text{объясн.}}}{\sigma^2_{y\,\text{общ.}}}.$$

Коэффициент детерминации характеризует долю дисперсии результативного признака, объясняемую регрессией, в общей дисперсии результативного признака. Величина $1 - r^2$ характеризует долю дисперсии результативного признака, вызванную влиянием других не учтенных в модели факторов. $r^2_{xy} = 0.6994$, то есть 69,94% дисперсии результативного признака объясняется уравнением регрессии, а на долю прочих факторов приходится 30,06%.

5. Оценку качества построенной модели дает также средняя ошибка аппроксимации – среднее отклонение расчетных значений от фактических. Допустимый предел значений А – не более 10%.

$$\overline{A} = \frac{1}{n}\sum\left|\frac{y-y}{y}\right| * 100\%.$$

В нашей модели средняя ошибка аппроксимации составляет 0,2%.

6. Дадим оценку значимости уравнения регрессии в целом с помощью F-критерия Фишера.

$$F = \frac{D_{\text{об}}}{D_{\text{ост}}} = \left[\frac{\sum(y_x - \overline{y})^2}{\sum(y - y_x)^2}\right] * (n-2),\ F_{\text{расч.}} > F_{\text{табл.}}$$

В виду того, что $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, гипотеза о случайности различий объясненной и остаточной дисперсий отклоняется. Эти различия существенны, статистически значимы, уравнение надежно. Показатель тесноты связи отражает устойчивую зависимость изменения инвестиций от перехода собственности под контроль инорегиональных инвесторов.

7. Оценим значимость отдельных параметров уравнения регрессии. Для этого по каждому из параметров определим его стандартную ошибку: m_a и m_b

$$m_a = \sqrt{S^2 * \frac{\sum x^2}{n * \sum(x-\overline{x})^2}},\quad m_b = \sqrt{\frac{S^2}{\sum(x-\overline{x})^2}}.$$

Величина стандартной ошибки совместно с t-распределением Стьюдента при n–2 степенях свободы применяется для проверки существенности коэффициента регрессии и для расчета его доверительных интервалов. Для оценки существенности коэффициента регрессии его величина сравнивается с его стандартной ошибкой, т.е. определяется фактическое значение t-критерия Стьюдента, которое затем сравнивается с табличным значением при определенной степени значимости α и числе степеней свободы $df = (n-2)$.

$$t_a = \frac{a}{m_a},\quad t_b = \frac{b}{m_b}.$$

Так как для параметров a и b фактическое значение t-критерия превышает табличное, то гипотезу о несущественности коэффициента регрессии и параметра можно отклонить, то есть параметры a и b не случайно отличаются от нуля и сформировались под влиянием систематически действующего фактора x.

Таблица 1

Дисперсионный анализ результатов регрессии

Вариация результата y	Число степеней свободы		Сумма квадратов отклонений, S	Дисперсия на одну степень свободы, D	F-отношение	
					фактическое	табличное при α=0,05
Общая	df=n-1	7	47,2587	–	–	–
Объясненная	k_1 =m	1	33,0516	33,0516	13,9584	5,9900
Остаточная	k_2 =n-m-1	6	14,2072	2,3679	–	–

Таблица 2

Оценка значимости коэффициента регрессии и параметра *a*

Параметр	Значение	Стандартная ошибка, m	t-критерий Стьюдента	
			фактический	табличный при α=0,05
a	38,292657	3,0612734	12,5087347	2,447
b	–0,200216	0,0535897	3,73609882	2,447

8. Рассчитаем предельные ошибки и доверительные интервалы для каждого показателя.

$$\Delta_a = t_{табл} * m_a,\ \Delta_b = t_{табл} * m_b,$$

$$\gamma_a = a \pm \Delta_a,\ \gamma_b = a \pm \Delta_b.$$

Анализ верхней и нижней границ доверительных интервалов приводит к выводу о том, что с вероятностью $p = 1–\alpha = 0,95$ параметры a и b, находясь в указанных границах, не принимают нулевых значений, т.е. не являются статистически не значимыми и существенно отличны от нуля.

9. Полученные оценки уравнения регрессии позволяют использовать его для прогноза. Например, если прогнозное значение ОФ, находящихся в собственности инорегиональных инвесторов составит 70 млрд. руб., то прогнозное значение инвестиций снизится до 24,28 млрд. руб. Рассчитаем среднюю стандартную ошибку прогноза.

$$m_y = \sigma_{ост} * \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(x_p - \bar{x})^2}{\sum (x - \bar{x})^2}},$$

где $\sigma_{ост} = \sqrt{\frac{\sum (y - y)^2}{n - m - 1}}$.

Стандартная ошибка прогнозируемого среднего значения y при заданном значении x характеризует ошибку положения линии регрессии. Предельная ошибка прогноза, которая в 95% случаев не будет превышена, составит 4,38. Прогноз линии регрессии в интервале составит: $19,89 \le y \le 28,66$.

Доля развитых форм трансформации отношений собственности минимальная с точки зрения количества сделок, однако в связи с тем, что их реализует крупный бизнес, в объемном выражении такие сделки значительны.

По оценке группы экспертов, рассматривая всю совокупность сделок M&A в региональной экономике, в 50% случаев организационно-управленческие инновации оказываются эффективными, в 50% – нет. (В процессе подготовки данной работы использован метод экспертного опроса в форме интервью.)

Таким образом, в мировой экономике M&A-активность выступает одним из критериев развито-

Таблица 3

Доверительные интервалы

Параметр	Предельная ошибка	Доверительный интервал	
		min	max
a	7,490936	30,801721	45,783592
b	0,1311339	-0,331350	-0,069082

Таблица 4

Ошибка прогноза и доверительные интервалы прогноза

Параметр	Значение	Стандартная ошибка прогноза, m	Предельная ошибка прогноза	Доверительный интервал прогноза	
				min	max
x	70,0000				
y	24,2775	1,7915	4,3839	19,8937	28,6614

сти экономики. В связи с этим, теоретически можно было бы говорить о качественно новом уровне экономики Пермского края. Однако, обладая уникальным природно-ресурсным потенциалом, хорошим инвестиционным климатом, значимым административным ресурсом, Пермский край становится привлекательным не для стратегических, а для краткосрочных спекулятивных инвестиций.

В результате таких процессов слияния и поглощения возникает вывод региональных активов. Экономика теряет темпы роста и инновационность, в результате использования непрозрачных схем слияния и поглощения возникает недооцененность активов, занижается налогооблагаемая база. В результате происходит концентрация региональной экономики за пределами региональной экономической системы. Проблема институциональных гарантий в условиях значимости административного ресурса становится одной из ключевых. В итоге, слияния и поглощения в региональной экономической системе приобретают не созидательную, а разрушительную для экономики Пермского края силу.

В результате исследования и построения модели регионального рынка слияния и поглощения сделан вывод о необходимости разработки комплекса управленческих решений для корректировки действий потенциальных участников рынка M&A (бизнеса, власти и общества) для повышения эффективности экономики региона, а именно, проведение НИОКР и повышение наукоемкости региональной экономики; формирования сильной региональной администрации, способной сформировать систему взаимоотношений центра и региона, создания договоренностей между инорегиональными инвесторами и региональными властями по всему спектру экономических, социальных, экологических и прочих вопросов; проведения политики разумного регионального протекционизма в системе государственного развития регионов России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Global M&A and Debt Market Outlook. Совместное исследование Mergermarket и Merrill Corporation. 2008.

2. Пермский край – территория конкурентного развития: сб. материалов II Межвуз. Студ. Конф./ Перм. Ун-т. Пермь, 2008.

3. Пирогов А.Н. Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика.// Менеджмент в России и за рубежом. № 5. 2001.

4. http://www.ma-journal.ru.

5. http://www.mergers.ru.

Станишевская С.П., Имайкин Е.А.

Структура и особенности интеллектуального капитала в регионе

Анализ механизма формирования, использования и совершенствования интеллектуального капитала начинается со специфики объекта управления. Воспринимая понятие "интеллектуальный капитал" – как капитал, который по своему характеру может существовать только на индивидуальном уровне, мы должны помнить о том, что основное воздействие на его развитие и формирование в рамках системы "человек-фирма-регион", оказывает, региональная система управления социально–экономическими отношениями, а именно региональная система образования и рынок труда во взаимосвязи с ней. Поэтому важно, определяя стратегические направления развития региона в современных условиях, осознавать, что у него существует уникальное конкурентное преимущество, в виде интеллектуального капитала людей, проживающих на территории региона. Следовательно, при формировании основных векторов развития региона и территории необходимо увязывать направление развития экономики региона, ее потребностей с тенденциями формирования и структурой существующего интеллектуального капитала.

Необходимо помнить о том, что при формировании системы управления интеллектуальным капиталом, должен быть учтен ряд следующих особенностей:

1. При формировании качественных и количественных характеристик интеллектуального

капитала, нужно помнить о том, что конечным объектом на который, оказывается управленческое воздействие выступает человек с его сложной системой потребностей, мотиваций и социальных взаимосвязей.

2. **Структурно интеллектуальный капитал** является частью человеческого капитала. Это означает, что результат воздействия будет более качественным, если в систему управления будут входить меры, направленные на воздействие и других составляющих человеческого капитала. То есть, воздействие должно иметь системный характер, что позволит получить наиболее высокий результат на выходе. Например, совершенствуя структуру образования в регионе, с целью повышения конкурентоспособности территории, необходимо помнить о других составляющих, необходимых для качественной жизни индивидов: уровне здоровья, социальном благополучии, мобильности и других составляющих. В противном случае, все положительные эффекты от развития интеллектуального капитала индивидов в регионе, будут нивелироваться отсталостью в других характеристиках жизнедеятельности – сокращением продолжительности жизни, ростом преступности, неэффективном распределении трудовых ресурсов по территории и т. д. [1].

3. **Развитие интеллектуального капитала** людей, проживающих на территории региона, носит синергетический характер для экономики региона и при этом имеет долгосрочный характер. Развитие интеллектуальных ресурсов стимулирует инновационную активность на территории; улучшает качественные характеристики бизнес-структур, повышая их конкурентоспособность; повышает инвестиционную привлекательность региона.

4. **Без инвестиций в интеллектуальный капитал** невозможно эффективное воспроизводство экономики региона на качественно новом уровне – переход от индустриальной структуры экономики к инновационно-индустриальной структуре.

5. **В силу отсутствия принятых показателей** для оценки уровня развития и эффективности развития интеллектуального капитала на региональном уровне, основной информацией, характеризующей его состояние и динамику, являются существующие показатели для оценки региональной системы образования и регионального рынка труда, их взаимосвязь с показателями социально-экономического развития региона.

Исходя из предпосылки, о базовом отношении качества и уровня образования к формированию интеллектуального капитала, необходимо отметить особенную актуальность выработки эффективного механизма обратной связи системы образования региона и рынка труда, как основных составляющих поддающихся формализации при управлении интеллектуальным капиталом.

Наряду с необходимостью формирования у индивидов интеллектуального капитала нужного уровня, нужно помнить об эффективной миграционной политике на территории региона. Иными словами, необходимо обеспечивать условия для привлечения индивидов с нужным уровнем образования, при этом удерживая собственные ресурсы на территории региона – в противном случае миграция указанных индивидов в другие регионы будет являться потерями для экономики региона.

В связи с социальной направленностью рычагов регулирования интеллектуального капитала индивидов на территории региона, основная роль при осуществлении управленческого воздействия на его формирование, в первую очередь, отводится региональным властям. Например, для формирования нужного уровня интеллектуального капитала у индивидов, которые будут жить и работать на территории Пермского края через 20–25 лет, необходимо уже сегодня, определить основные приоритеты и направления развития экономики, долгосрочные цели и основную структуру экономики края, в том числе в разрезе уровня образования и профессионального состава рабочей силы, которая будет необходима для воспроизводства актуальной структуры хозяйствования. Подобный подход позволит сократить текущие расходы на корректировку структуры рабочей силы по уровню образования и профессиональному составу (дополнительное образование, переобучение, образовательные курсы и т. д.), связанную с необходимостью “подгонки” качественных и количественных характеристик предложения на рынке труда к потребностям спроса. Возможность определять вектора развития рынка труда, сферы образования, структуры бизнеса – это прерогатива региональной власти [2].

Таким образом, ясно что, конкурентоспособность, потенциал развития и инвестиционная привлекательность региона в условиях современной экономики в значительной степени определяется качеством трудовых ресурсов, и в первую очередь образованием. При этом образование целесообразно рассматривать в двух аспектах: с одной стороны, текущий уровень образования населения характеризует наличие и уровень трудовых ресурсов для потенциального инвестора, готовность к

удовлетворению спроса рынка труда на квалифицированные кадры. С другой стороны, масштабы и структура региональной системы образования определяют потенциальные возможности развития, соответствие динамике запроса экономики, конвертации потенциала в экономический рост и благосостояние граждан.

С точки зрения отдельного человека, эффективность системы образования оценивается по сопоставлению прироста доходов, получаемых от повышения уровня образования ("премия на образование") и затрат на образование, в том числе и доходов, недополученных домохозяйством в связи с тем, что его члены не работают, а учатся. Учитывается также повышение вероятности найти работу.

С точки зрения социальной эффективности результативность системы образования проявляется в снижении социальной напряженности, безработицы, бедности, преступности, асоциального поведения и наркомании, повышении социальной мобильности, общего культурного уровня населения, толерантности и социальной ответственности.

С точки зрения экономики, в широком смысле, – результативность функционирования системы образования выражается в экономическом росте, увеличении валового регионального продукта и повышении конкурентоспособности региональной экономики.

Для эффективного управления интеллектуальным капиталом, помимо понимания его макроэкономического значения, необходимо четко представлять какие цели и мотивы при этом может преследовать индивид, являющийся его конечным носителем. Что может подтолкнуть конкретного человека для принятия решения об инвестициях в образование, повышение интеллектуального капитала. Попробуем рассмотреть этот вопрос для лучшего понимания и вычленения механизмов воздействия при принятии управленческих решений в регионе.

Очевидно, заработная плата носителя интеллектуальной рабочей силы, владельца интеллектуального капитала, должна быть выше заработной платы работника рутинного физического труда, не требующего интеллектуальной составляющей, на величину затрат, необходимых для поддержания высокого уровня воспроизводства.

Существует устойчивая тенденция в развитии интеллектуального капитала, как части человеческого: с ускорением темпов научно-технического прогресса часть физического труда постоянно заменяется реализацией умственных способностей работника, которые, следовательно, пользуются повышенным вниманием на рынке труда. Вместе с этим, само появление более сложного и технологичного оборудования требует использование специального трудового ресурса, обладающего большим объемом знаний. Таким образом, происходит изменение структуры труда в сторону его интеллектуализации. Данный факт находит свое отражение в системе человеческого капитала, придавая отдельной его части – интеллектуальному капиталу – особое значение в трудовом процессе работника в постиндустриальном обществе.

Наиболее ярко соотношение интеллектуального капитала и заработной платы работника отражают кривые возраст-заработки, предлагаемые теорией в качестве модели для оценки значимости образования в трудовом процессе. Построим такую зависимость на примере Пермского края в разрезе квалифицированных и неквалифицированных работников (рис. 1).

В целом построенные кривые "возраст-заработки" соответствуют принятым в экономической науке представлениям. Работники с высшим образованием выходят на рынок труда позже остальных, но их уровень оплаты труда значительно превышает этот показатель в других группах.

Однако можно заметить интересную особенность Пермского регионального рынка труда. На рис. 1 показано, что работники с начальным профессиональным образованием зарабатывают меньше индивидов со средним общим. Это можно объяснить низким качеством начального профессионального образования в Пермском крае, обладатели которого не отличаются особенными характеристиками от работников со средним общим образованием [2].

Другой важной региональной особенностью, является увеличение темпов роста заработной платы индивида с повышением качества его образования (рис. 1). Для того чтобы наглядно продемонстрировать указанную зависимость рассмотрим аналогичные модели на рынках труда наиболее квалифицированных работников (руководителей) и неквалифицированной рабочей силы (рис. 2, рис. 3).

На рис. 2 явно видна разница в оплате труда руководителей, обладающих различным уровнем образования, в некоторых точках она достигает 8–10 тыс. рублей. Рисунок 3, напротив, показывает, что работники со средним профессиональным образованием получают более высокую заработную плату, чем индивиды

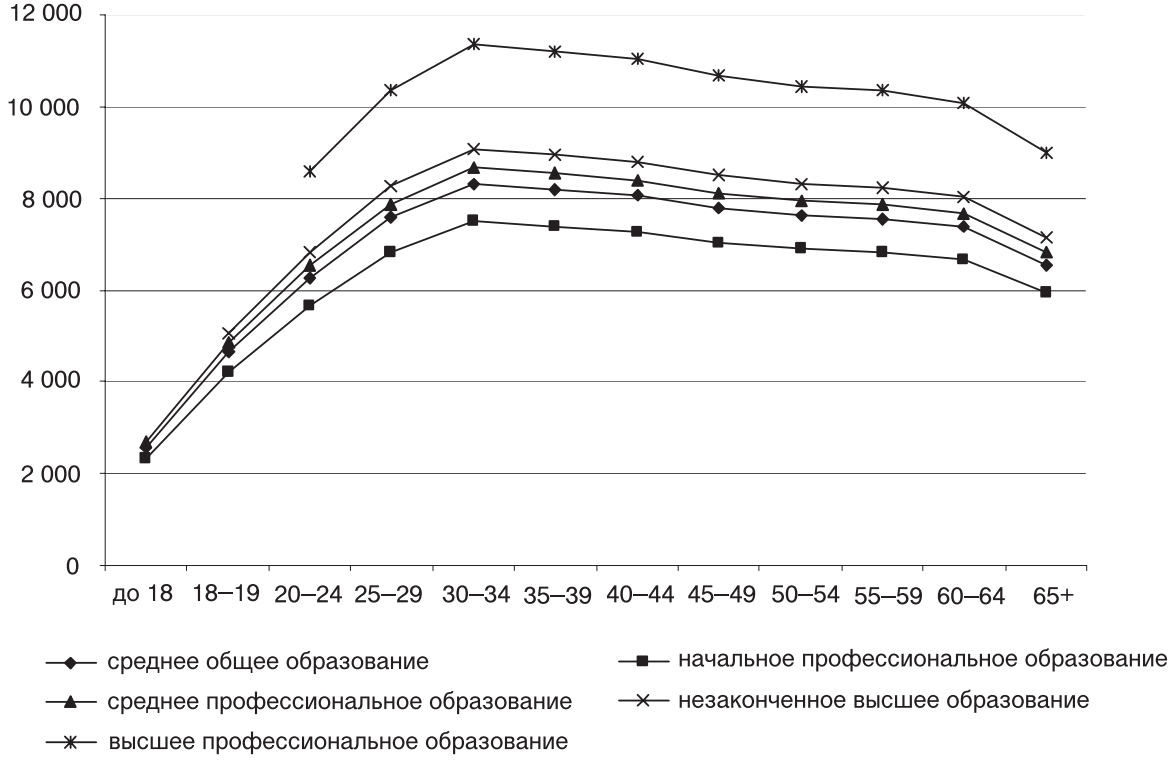


Рис. 1. Кривая “возраст-заработки” работников (на примере Пермского края)

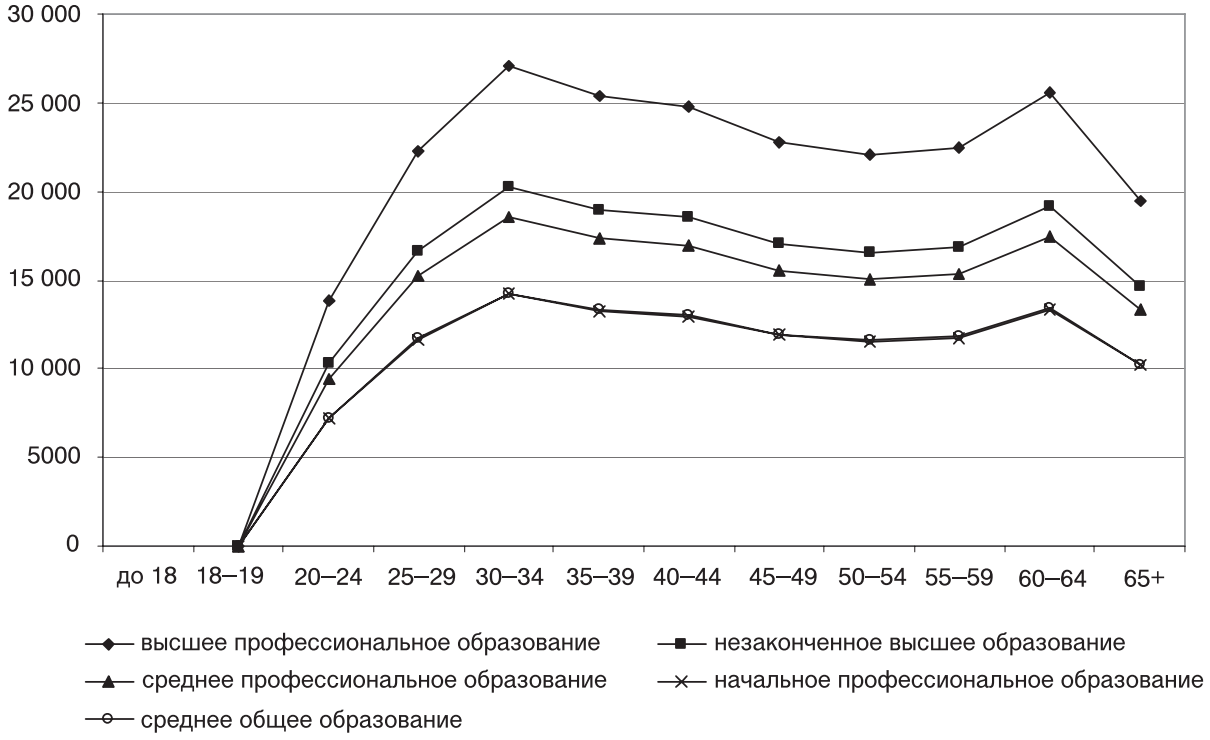


Рис. 2. Кривая “возраст-заработки” на рынке труда руководителей

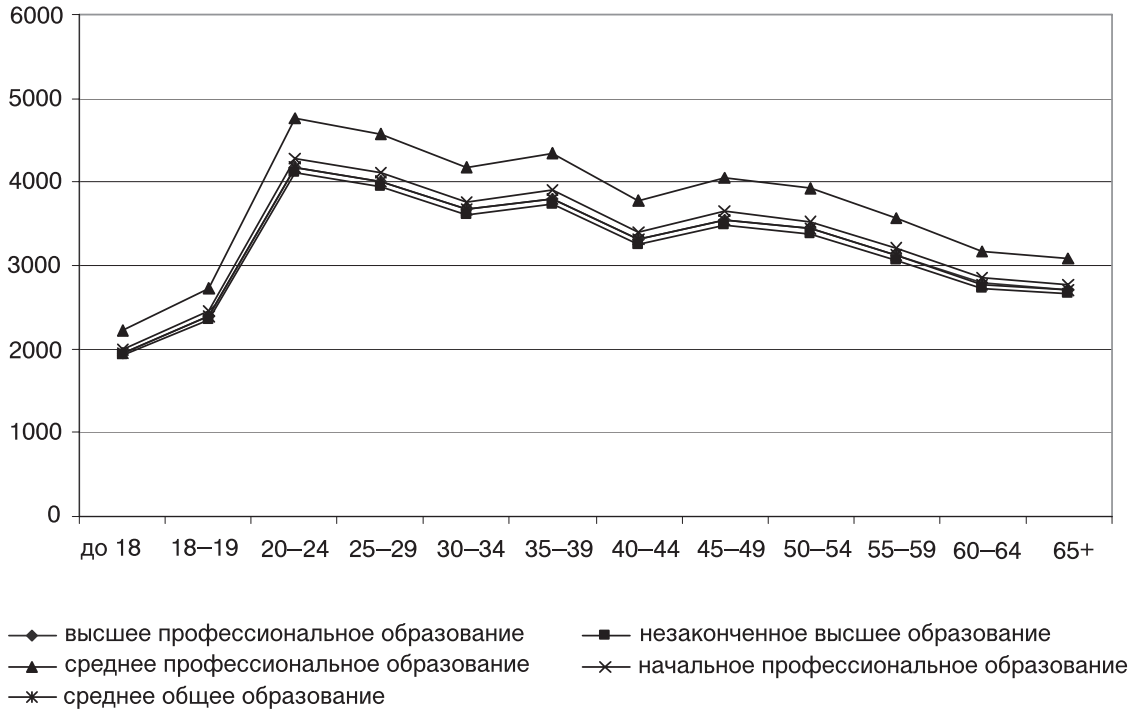


Рис. 3. Кривая "возраст-заработки" на рынке труда неквалифицированных рабочих

с незаконченным высшим профессиональным образованием и даже с высшим профессиональным образованием [3].

Следовательно, так как рынок труда неквалифицированных рабочих не предъявляет к ним особых требований по уровню образования, то цена такой рабочей силы не зависит от количества накопленного интеллектуального капитала. Для "интеллектуалоемкого" труда, наоборот, рост уровня образования прогрессивно влечет увеличение заработной платы.

Таким образом, доля интеллектуального капитала, именно его базовая характеристика – уровень образования, в совокупности человеческих способностей определяет уровень заработной платы, которая может быть предложена работнику на конкретном рынке. Более высокий уровень оплаты труда мотивирует индивида накапливать интеллектуальный капитал. Эти особенности должны быть учтены при разработке механизма управления интеллектуальным капиталом в регионе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Дракер П.** Посткапиталлистическое общество // Новая индустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М. Э., 1999. С. 67–100.

2. **Станишевская С.П., Имайкин Е.А.** Образовательный потенциал Пермского края: проблемы и противоречия // Концепция программы соц.-экон. развития Пермского края. Пермь, 2006. С. 82–83.

3. Уровень образования Пермской области: итоги Всероссийской переписи населения 2002 г. // Стат. сборник. Пермь, 2005. С. 5–12.

Григорьева Ж.Е.

Государственно-частное партнерство: перспективы развития в регионах

В последние годы во всем мире происходят значительные институциональные изменения в отраслях, которые раньше всегда находились в государственной собственности и государственном управлении: электроэнергетике, транспортной сфере, жилищно-коммунальном хозяйстве и др. Правительства передают во временное долго- и среднесрочное пользование бизнесу объекты этих отраслей, оставляя за собой право регулирования и контроля за их деятельностью.

Вопросы бюджетного финансирования, создания и последующего обслуживания социально значимых инфраструктурных проектов, в настоящее время приобретают все большую актуальность. Комплекс отраслей производственной инфраструктуры является наиболее уязвимым местом российской экономики. Важнейшими причинами такой ситуации являются:

– недостаток бюджетных средств для обеспечения расширенного воспроизводства в отраслях инфраструктуры;

– институциональная неготовность собственника (государства и муниципальных образований) к передаче определенных прав на инфраструктуру бизнесу);

– высокие риски инвестирования в капиталоемкие объекты при отсутствии гарантий государства.

Основываясь на международной практике, можно говорить о том, что при ограниченности собственных инвестиционных ресурсов в качестве главных источников расширения базы финансирования инфраструктурных проектов может быть использовано:

- выделение дополнительных бюджетных ассигнований;
- введение дополнительных целевых налогов и сборов, в частности для пользователей услуг транспортной инфраструктуры;
- привлечение заемных средств под гарантии Правительства РФ;
- привлечение внебюджетных инвестиций с использованием механизмов государственно-частного партнерства.

Комплексное сочетание всех механизмов финансирования наиболее оптимально. Однако особое внимание из вышеперечисленного следует уделить государственно-частному партнерству – важнейшему и наиболее универсальному механизму государственной инвестиционной политики, применение которого в России с каждым годом расширяется.

Партнерство государства и бизнеса можно рассматривать как “сложение” ресурсов сторон, создающее основу для реализации приоритетов социально-экономического развития и соответствующих проектов. Каждая из сторон вносит в выполнение таких проектов свой вклад, причем речь идет не столько о суммировании их финансовых ресурсов на условиях “софинансирования”, сколько о “синергетическом” задействовании их уникальных потенциалов. Государство, кроме очевидного снижения нагрузки на бюджет, как правило, обретает эффективную систему управления приоритетными проектами, а тем самым – и развитием экономики и социальной сферы в целом; бизнес – набор гарантий и преференций. В конечном же счете выигрывает общество как “совокупный потребитель” создаваемых более качественных материальных и нематериальных благ.

С учетом отмеченных моментов наиболее существенное содержание партнерства логично определить как совместное участие в удовлетворении потребностей общества на основе долговременного объединения материальных и нематериальных ресурсов при разделении полномочий, ответственности (в том числе социальной) и рисков. Причем в широком смысле государственно-частное партнерство есть условие и обязательный признак социально ориентированной рыночной экономики, а в узком – институционально оформленные отношения государства с предпринимательскими структурами. Можно сказать, что государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и инновационной сфере. В строгом смысле государственно-частное партнерство институционально преобразует сфер деятельности, традиционно относящиеся

к ведению государства. Области применения государственно-частного партнерства разнообразны – от совместной выработки стратегических направлений развития экономики федерального округа или отдельного региона (формирование промышленной политики и т. д.), до реализации конкретных инвестиционных проектов.

В мировой практике сложилось множество разнообразных моделей, форм, типов и конкретных вариантов реализации партнерских отношений между государством и бизнесом. Принятые классификации государственно-частного партнерства выделяют обычно следующие формы:

1. Контракты как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной компанией на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности.

2. Аренда в ее традиционной форме и в форме лизинга.

3. Концессия (концессионное соглашение) – форма отношений между государством и частным партнером, особенность которой заключается в том, что государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений остается полноправным собственником имущества и при этом уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в заключаемом между сторонами соглашении функции, и наделяет его с этой целью соответствующими полномочиями.

4. Соглашения о разделе продукции. Эта форма партнерских отношений между государством и частным бизнесом частично напоминает концессию, но все же отлична от нее. Если в концессиях концессионеру на правах собственности принадлежит вся выпущенная по соглашению продукция, то в соглашениях о разделе продукции партнеру принадлежит только ее часть. Раздел продукции между государством и инвестором, его условия и порядок определяются в соглашении.

5. Совместные предприятия. Существенной особенностью совместных предприятий любого типа является то, что государство постоянно участвует в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. Самостоятельность и свобода решений здесь гораздо уже, чем, например, в концессиях.

В качестве конкретных механизмов участия государства в проектах государственно-частного партнерства при этом можно назвать следующие: Инвестиционный фонд Российской Федерации, концессионные соглашения, особые экономические зоны, банк развития, технопарки, венчурные фонды.

Инвестиционный фонд Российской Федерации – один из важнейших инструментов реализации масштабных инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства.

Государственная поддержка из Фонда может предоставляться в формах:

- софинансирования на договорных условиях инвестиционных проектов с оформлением прав собственности Российской Федерации;
- направления средств в уставные капиталы юридических лиц;
- предоставления государственных гарантий Российской Федерации под инвестиционные проекты.

Предоставление поддержки в виде софинансирования на договорных условиях пользуется наибольшей востребованностью среди инициаторов инвестиционных проектов. По подавляющему большинству одобренных инвестиционных проектов государственные вложения направляются на создание объектов федеральной инфраструктуры, стимулируя при этом экономическое развитие региона в целом.

По состоянию на 01 июня 2008 года Правительством Российской Федерации утверждено 20 инфраструктурных проектов Инвестиционного фонда [1], среди которых: "Комплексное развитие Нижнего Приангарья" в Красноярском крае, "Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области", "Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростов-на-Дону и юга-запада Ростовской области", "Строительство железнодорожной линии Кызыл-Курагино в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва", "Строительство и последующая эксплуатация Многопрофильного перегрузочного комплекса "Юг-2 в Морском порту Усть-Луга" [2].

С начала 2006 г. вступил в силу Федеральный закон "О концессионных соглашениях". С точки зрения повышения эффективности бюджетных расходов бесспорным преимуществом концессионной схемы реализации инвестиционных проектов является то, что привлекаемые средства частных инвесторов в полном объеме направляются на улучшение и/или создание государственного имущества. Как показывает мировой опыт

концессионного взаимодействия, концессионер, вкладывая собственные средства в объекты инфраструктуры, стремится и действительно обеспечивает максимальную эффективность на всех стадиях реализации проектов как на инвестиционной, так и на операционной. В настоящее время концессионные соглашения достаточно активно используются в ЖКХ, при строительстве и реконструкции инфраструктурных объектов и т. д. Одним из крупных инвестиционных проектов, реализуемых по концессионной схеме, является строительство скоростной автомагистрали "Западный скоростной диаметр" в г. Санкт-Петербурге.

Особая экономическая зона как экономическая система с особым режимом предпринимательской деятельности, создается в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры. По своему характеру выбор расположения особой экономической зоны определяется конкурентными преимуществами регионов, на территории которых они создаются. В настоящее время в соответствии с федеральным законом от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" на территории Российской Федерации создаются особые экономические зоны четырех типов: технико-внедренческие, промышленно-производственные и туристско-рекреационные и портовые особые экономические зоны.

По результатам конкурсов, состоявшихся в 2005–2006 годах, Правительство Российской Федерации приняло решение о создании: четырех технико-внедренческих особых экономических зон (г. Санкт-Петербург, г. Москва, Московская область (г. Дубна), Томская область (г. Томск); двух промышленно-производственных особых экономических зон (Липецкая область (г. Липецк), Татарстан (г. Елабуга); семи туристско-рекреационных особых экономических зон (Иркутская и Калининградская области, Ставропольский, Краснодарский и Алтайский края, Республики Алтай и Бурятия) [3].

Кроме того, на территории Российской Федерации функционируют особые экономические зоны, где особый режим предпринимательской деятельности распространяется на всю территорию региона. В соответствии с российским законодательством такими особыми экономическими зонами признаны Калининградская и Магаданская области. Рядом субъектов Российской Федерации (например, Липецкой областью) также создаются особые экономические зоны "регионального уровня", представляющие обособленный комплекс на территории субъекта Российской Федерации, в пределах которого создаются благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности, с предоставлением участникам административных и налоговых преференций в рамках региональных мандатов.

Федеральный закон "О Банке развития" подписан Президентом Российской Федерации в мае 2007 г. Закон предусматривает создание госкорпорации на базе Внешэкономбанка, а также капиталов Российского банка развития и Российского экспортно-импортного банка. Спектр деятельности Банка развития чрезвычайно обширен: кредитование и инвестирование инфраструктурных проектов, страхование экспортных кредитов, участие в финансовой и гарантийной поддержке экспорта.

В соответствии с государственной программой "Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий" [4] осуществляется подготовка инфраструктуры для строительства технопарков в семи пилотных регионах Российской Федерации: в Республике Татарстан, в Московской, Новосибирской, Нижегородской, Калужской и Тюменской областях и в г. Санкт-Петербург. Технопарки создаются в сфере высоких технологий, био- и медицинских технологий, приборостроении, машиностроении, электронной техники, новых материалов.

Для реализации в России венчурных инструментов была выбрана модель создания государственного фонда венчурных фондов – "Российской венчурной компании", которая предполагает существование трехуровневой структуры взаимодействия государства, частных управляющих компаний и непосредственно разработчиков технологий. На Российскую венчурную компанию возложены две основные функции: отбор лучших венчурных управляющих компаний на конкурсной основе и приобретение паев венчурных фондов, создаваемых этими компаниями.

Хотя в России в настоящее время и стали возникать различные формы государственно-частного партнерства, его развитие тормозится отсутствием полноценной предпринимательской среды, что выражается в неразвитости конкурентных механизмов, недостаточности инфраструктурного обеспечения бизнес-деятельности, высоких кредитных ставках, несовершенстве налогообложения, бюрократизации работы властно-управленческих структур всех уровней и т. п. В связи

с этим требуются надежное правообеспечение рассматриваемого партнерства в плане доступа к участию в нем разнотипных предприятий (в том числе средних и малых), соответствующие правовые гарантии; необходим пакет законодательных актов об отношениях в рамках этого партнерства, обеспечивающих бизнесу благоприятные условия для вложения его инвестиционных средств в государственные проекты.

Все проводимые мероприятия должны быть поставлены в контекст решения задачи разработки и практического воплощения целостной концепции развития государственно-частного партнерства.

По нашему мнению, для дальнейшего развития форм ГЧП на региональном уровне необходимо:

– выработать стратегию с применением схем государственно-частного партнерства в соответствующих отраслях;

– разработать нормативно-правовую базу, регламентирующую ГЧП, обеспечить ее эффективное функционирование;

– разработать схему мониторинга проектов, реализуемых с применением механизма ГЧП;

– установить единые правила взаимодействия государства и частного бизнеса при выполнении совместных проектов;

– четко описать условия перехода объектов инвестирования в частную либо в государственную собственность по истечении срока действия договора о совместной деятельности.

Следует также отметить, что к настоящему времени единый закон о государственно-частном партнерстве так и не разработан. Сегодня каждый из нормативных правовых актов, принимаемых по данной тематике, регулирует правоотношения в узкой сфере отношений, касающихся партнерства государства и бизнеса. С целью создания согласованной системы права, единого правового режима в различных сферах отношений ГЧП, целесообразно принять на федеральном уровне комплексный закон о государственно-частном партнерстве, закрепляющий понятие данного термина и охватывающий все его направления и механизмы.

Вне всякого сомнения, частно-государственное партнерство должно стать эффективным способом взаимодействия и использования потенциала бизнеса и государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Полякова И.Н.** Место под солнцем. // Транспорт России. 2008. № 38.

2. http://www.rosoez.ru/invest_fund/invest_projects.

3. http://www.rosoez.ru.

4. Государственная программа "Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий": Распоряжение Правительства РФ от 10 марта 2006 г. № 328-р // Собрание законодательства Российской Федерации от 13 марта 2006 г. № 11 ст. 1226.

Гурнович Т.Г., Зайцева И.В., Торопцев Е.Л.

Анализ и оценка параметрической устойчивости регионального рынка труда[1]

Социально-экономические процессы современной рыночной экономики имеют как общие основы, так и региональные особенности. Данный факт свидетельствует о наличии региональных различий в социально-трудовых отношениях, поэтому о региональных рынках труда можно говорить как о самостоятельных объектах.

"Рынок труда – это система общественных (точнее, *социально-экономических* – прим. авт.) отношений по поводу спроса и предложения рабочей силы на региональном и народно-хозяйственном уровнях" [1]. В приведенном определении отражается территориальный аспект рынка труда, позволяющий в качестве уровня исследования рассматривать регион.

Авторы работы [2] считают региональный рынок труда элементом народно-хозяйственного рынка, отличающийся определенной степенью

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 08-02-00245а).

автономности конкретного административно-территориального образования, ориентированного в системе поселений, в рамках которого протекают переходные процессы, достигается тот или иной уровень сбалансированности спроса и предложения рабочей силы.

В работе поставлена и решена задача статической и параметрической устойчивости моделей экономических систем, записанных впервые в работе [3] для двухотраслевой экономики, а затем развитых для случая произвольного числа отраслей в работах [4, 5]. Исследование параметрической устойчивости особенно актуально для моделей социально-экономических систем, которые при проведении расчетных исследований используют статистические данные, содержащие ошибку, либо опираются на экспертные оценки, обладающие известной степенью субъективизма. Конкретным объектом моделирования настоящей работы выбран рынок труда Ставропольского края.

Методология решения задач устойчивости линейных и нелинейных систем базируется на первом и втором методах Ляпунова, основанных на исследовании корней характеристического уравнения и на построении функции Ляпунова соответственно. Если доказано существование функции Ляпунова, то вопрос об устойчивости решен. Для линейных систем доказано, что если характеристический полином системы гурвицев (все его корни имеют отрицательную вещественную часть), то функция Ляпунова обязательно существует в виде квадратичной формы переменных. Таким образом, устойчивость линейных систем дифференциальных уравнений с постоянными коэффициентами проверяется по корням характеристического уравнения.

Поиску функций Ляпунова и исследованию поведения корней характеристических уравнений сложных динамических систем при решении задач устойчивости посвящено огромное число исследований. Однако, по мнению авторов, в задачах устойчивости экономических систем большой интерес представляет не просто устойчивость, а ее сохранение при вариациях параметров – параметрическая устойчивость. Поскольку как статистические ошибки, так и вариации параметров обсуждаемых систем, их малый дрейф неизбежны, то систему устойчивую, но теряющую устойчивость при малых вариациях параметров, по-настоящему устойчивой считать нельзя. Таким образом, мы вправе предположить, что ни “хорошие” корни характеристического полинома, ни существование функции Ляпунова в общем случае не гарантируют от потери устойчивости при сколь угодно малых вариациях параметров.

Например, в работе [6] отмечается, что “существуют системы с одним и тем же характеристическим полиномом, одной и той же матрицей коэффициентов при записи в форме Коши, с одной и той же функцией Ляпунова, но различающиеся по свойству сохранения устойчивости при вариациях параметров”. Сказанное не противоречит теории и теоремам Ляпунова, однако ограничивает практическое применение первого и второго методов Ляпунова.

Острота проблемы параметрической устойчивости для линейных систем, на наш взгляд, заключается в силе чувствительности вещественных частей корней характеристического уравнения к вариации параметров системы. Чем выше чувствительность, тем выше и вероятность утраты устойчивости. Очевидно для того, чтобы теория устойчивости давала правильные ответы на практически важные вопросы о ее сохранении, необходимы некоторые дополнительные исследования и расчеты.

Итак, в [3] принимается, что за определенный период времени число людей, работающих в отрасли, изменится на величину

$$dN_1(t) = (N_2(t)W_1(t) - N_1(t)W_2(t))dt, \qquad (1)$$

где $dN_1(t)$ – приращение общего числа специалистов, занятых в отрасли за рассматриваемый интервал времени; $N_2(t)$ – число потенциальных работников, которые могут быть привлечены для работы в отрасли и которые в данное время являются безработными; $N = N_1(t) + N_2(t) = \text{const}$ – емкость рынка рабочей силы отрасли; $W_1(t)dt$ – вероятность того, что безработный специалист сможет найти работу по специальности в данной отрасли в интервале времени $(t, t + \Delta t)$; $W_2(t)dt$ – вероятность того, что работающий специалист уволится в то же время.

В качестве расчетной модели авторами была принята 21-отраслевая модель рынка труда Ставропольского края, которую можно подготовить по данным Крайстата [7]. При этом расчеты нами сделаны в отношении возрастной группы от 30 до 49 лет как самой многочисленной (около 29% по данным распределения численности постоянного населения) и экономически активной. Данная возрастная группа имеет самый высокий уровень занятости – свыше 80%.

Табл. 1 дает представление об отраслевой структуре экономики Ставропольского края.

Таблица 1

Отрасли экономики Ставропольского края

Промышленность	Электроэнергетика, топливная, химическая и нефтехимическая, машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, производство строительных материалов, текстильная, швейная, кожевенная+меховая+обувная, мясная, маслосыродельная и молочная
Прочие отрасли	Сельское хозяйство, транспорт и связь, строительство, торговля+общественное питани е+снабжение+сбыт+заготовки, ЖКХ, здравоохранение и физкультура, образование+кул ьтура+искусство+наука+научное обслуживание, кредитование+финансы+страхование, аппарат органов управления, другие отрасли

Сохраняя обозначения, использованные в работе [3] и дополняя их индексами, имеем: $N_1^{(i)}(t)$ – общее число специалистов, занятых в i-й отрасли экономики; $N_2^{(i)}(t)$ – число работников, которые могут быть трудоустроены в этой отрасли и которые в текущий момент времени являются безработными; $\sum_{i=1}^{n}\sum_{k=1}^{2} N_k^{(i)} = N = \text{const}$ – емкость рынка рабочей силы n-отраслевой экономики; $W^{(i,j)}$ – вероятность того, что безработный специалист j-й отрасли найдет работу в i-й отрасли в интервале времени $(t; t+\Delta t)$; $W^{(i)}$ – вероятность увольнения работника отрасли с номером i в то же время. Величины $N_{10}^{(i)}$, $N_{20}^{(i)}$ задают начальные условия по занятым в отрасли и безработным, которых потенциально можно привлечь к работе.

В соответствии с введенными обозначениями в работах [4, 5] исследуется модель, описывающая динамику перераспределения рабочей силы в n-отраслевой экономике, представленная следующей системой уравнений:

$$\begin{cases}
\dfrac{dN_1^{(1)}(t)}{dt} = -N_1^{(1)}(t)W^{(1)} + \sum\limits_{i=2}^{n} N_1^{(i)}(t)W^{(i)} + \sum\limits_{i=1}^{n} N_2^{(i)}(t)W^{(i,1)}, \\
\dfrac{dN_1^{(2)}(t)}{dt} = N_1^{(1)}(t)W^{(1)} - N_1^{(2)}(t)W^{(2)} + \sum\limits_{i=3}^{n} N_1^{(i)}(t)W^{(i)} + N_2^{(1)}(t)W^{(1,2)} + \\
+ N_2^{(2)}(t)W^{(2,2)} + \sum\limits_{i=3}^{n} N_2^{(i)}(t)W^{(i,2)}, \\
\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots, \\
\dfrac{dN_1^{(n)}(t)}{dt} = \sum\limits_{i=1}^{n-1} N_1^{(i)}(t)W^{(i)} - N_1^{(n)}(t)W^{(n)} + \sum\limits_{i=1}^{n-1} N_2^{(i)}(t)W^{(i,n)} + N_2^{(n)}(t)W^{(n,n)}, \\
\dfrac{dN_2^{(1)}(t)}{dt} = \sum\limits_{i=1}^{n} N_1^{(i)}(t)W^{(i)} - N_2^{(1)}(t)\sum\limits_{i=1}^{n} W^{(1,i)} + \sum\limits_{i=2}^{n} N_2^{(i)}(t)W^{(i,1)}, \\
\dfrac{dN_2^{(2)}(t)}{dt} = \sum\limits_{i=1}^{n} N_1^{(i)}(t)W^{(i)} + N_2^{(1)}(t)W^{(1,2)} - N_2^{(2)}(t)\sum\limits_{i=1}^{n} W^{(2,i)} + \sum\limits_{i=3}^{n} N_2^{(i)}(t)W^{(i,2)}, \\
\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots, \\
\dfrac{dN_2^{(n)}(t)}{dt} = \sum\limits_{i=1}^{n} N_1^{(i)}(t)W^{(i)} + \sum\limits_{i=1}^{n-1} N_2^{(i)}(t)W^{(i,n)} - \sum\limits_{i=1}^{n} N_2^{(n)}(t)W^{(n,i)}.
\end{cases} \quad (2)$$

Учитывая, что вероятности $W^{(k)}$ принимают нулевые значения во всех случаях, кроме k-ого за период времени с t до $t + dt$ для дифференциальных уравнений, характеризующих изменения $N_1^{(i)}(t)$ ($i, k = 1, \ldots, n$); а вероятности $W^{(j,j)}$ принимают нулевые значения во всех случаях, кроме $i = j$ за период времени с t до $t + dt$ для дифференциальных уравнений, характеризующих изменения $N_2^{(i)}(t)$ ($i, j, k = 1, \ldots, n$) система (2) примет вид (3). Вероятности $W^{(j,j)}$ и $W^{(j)}$ в краткосрочном периоде можно считать постоянными величинами.

Система (3) содержит $N = 2n = m$ уравнений относительно $2n$ неизвестных.

$$\begin{cases}
\dfrac{dN_1^{(1)}(t)}{dt} = -N_1^{(1)}(t)W^{(1)} + \sum\limits_{i=1}^{n} N_2^{(i)}(t)W^{(i,1)}, \\
\dfrac{dN_1^{(2)}(t)}{dt} = -N_1^{(2)}(t)W^{(2)} + \sum\limits_{i=1}^{n} N_2^{(i)}(t)W^{(i,2)}, \\
\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots, \\
\dfrac{dN_1^{(n)}(t)}{dt} = -N_1^{(n)}(t)W^{(n)} + \sum\limits_{i=1}^{n} N_2^{(i)}(t)W^{(i,n)}, \\
\dfrac{dN_2^{(1)}(t)}{dt} = \sum\limits_{i=1}^{n} N_1^{(i)}(t)W^{(i)} - N_2^{(1)}(t)\sum\limits_{i=1}^{n} W^{(1,i)}, \\
\dfrac{dN_2^{(2)}(t)}{dt} = \sum\limits_{i=1}^{n} N_1^{(i)}(t)W^{(i)} - N_2^{(2)}(t)\sum\limits_{i=1}^{n} W^{(2,i)}, \\
\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots, \\
\dfrac{dN_2^{(n)}(t)}{dt} = \sum\limits_{i=1}^{n} N_1^{(i)}(t)W^{(i)} - N_2^{(n)}(t)\sum\limits_{i=1}^{n} W^{(n,i)}.
\end{cases} \quad (3)$$

В отношении модели (3) сделаем можно сделать два важных замечания, которые затрудняют ее практическое применение. Во-первых, сложно приписать численные значения вероятностям, которые содержит модель. Во-вторых, указанные вероятности будут различными для различных возрастов людей и уровней их образования. Таким

образом, сегментируя рынок труда, мы получим задачу размерности 41*2*n*.

В соответствии с внесенным смыслом несколько видоизменяются и названия входящих в уравнения переменных. Например, $N_1^{(i)(l)}(t)$ – это часть работников отрасли с номером *i*, которая по возрасту и квалификации соответствует возрастному сегменту с номером *l* (см. систему (4)).

Системы (2)–(4) линейны, что облегчает задачу анализа их устойчивости, но не делает решение задачи параметрической устойчивости тривиальным даже при том знании, что статическая устойчивость (асимптотическая устойчивость или неустойчивость) систем линейных дифференциальных уравнений с постоянными коэффициентами вида (3)–(4) определяется расположением относительно мнимой оси корней характеристического уравнения матрицы коэффициентов системы.

Простой анализ устойчивости указанных линейных систем затруднений не вызывает, тем более, что они у нас представлены в нормальной форме Коши. В этом случае корни характеристического полинома систем линейных дифференциальных уравнений с постоянными коэффициентами совпадают с собственными значениями матрицы этой системы, которая в матричном виде записывается как

$$\dot{N}(t) = WN(t), \tag{5}$$

при этом матрица *W* имеет вид:

$$\begin{cases} \dfrac{dN_1^{(1)(l)}(t)}{dt} = -N_1^{(1)(l)}(t)W^{(1)(l)} + \sum\limits_{i=1}^{n} N_2^{(i)}(t)W^{(i,1)(l)}, \\ \dfrac{dN_1^{(2)(l)}(t)}{dt} = -N_1^{(2)(l)}(t)W^{(2)(l)} + \sum\limits_{i=1}^{n} N_2^{(i)(l)}(t)W^{(i,2)(l)}, \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots, \\ \dfrac{dN_1^{(n)(l)}(t)}{dt} = -N_1^{(n)(l)}(t)W^{(n)(l)} + \sum\limits_{i=1}^{n} N_2^{(i)(l)}(t)W^{(i,n)(l)}, \\ \dfrac{dN_2^{(1)(l)}(t)}{dt} = \sum\limits_{i=1}^{n} N_1^{(i)(l)}(t)W^{(i)(l)} - N_2^{(1)(l)}(t)\sum\limits_{i=1}^{n} W^{(1,i)(l)}, \\ \dfrac{dN_2^{(2)(l)}(t)}{dt} = \sum\limits_{i=1}^{n} N_1^{(i)(l)}(t)W^{(i)(l)} - N_2^{(2)(l)}(t)\sum\limits_{i=1}^{n} W^{(2,i)(l)}, \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots, \\ \dfrac{dN_2^{(n)(l)}(t)}{dt} = \sum\limits_{i=1}^{n} N_1^{(i)(l)}(t)W^{(i)(l)} - N_2^{(n)(l)}(t)\sum\limits_{i=1}^{n} W^{(n,i)(l)}. \end{cases} \tag{4}$$

$$W = \begin{pmatrix} -W^{(1)} & 0 & \dots & 0 & W^{(1,1)} & W^{(2,1)} & \dots & W^{(n,1)} \\ 0 & -W^{(2)} & \dots & 0 & W^{(1,2)} & W^{(2,2)} & \dots & W^{(n,2)} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & -W^{(n)} & W^{(1,n)} & W^{(2,n)} & \dots & W^{(n,n)} \\ W^{(1)} & W^{(2)} & \dots & W^{(n)} & (-W^{(1,1)} - \dots - W^{(1,n)}) & 0 & \dots & 0 \\ W^{(1)} & W^{(2)} & \dots & W^{(n)} & 0 & (-W^{(2,1)} - \dots - W^{(2,n)}) & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ W^{(1)} & W^{(2)} & \dots & W^{(n)} & 0 & 0 & \dots & (-W^{(n,1)} - \dots - W^{(n,n)}) \end{pmatrix}.$$

Зная распределение численности занятого населения по отраслям экономики, а также аналогичное распределение безработных и данные о текучести кадров, можно определить интересующие нас вероятности увольнения и приема на работу, входящие в систему уравнений (5).

Сформированная таким образом модель может использоваться для численного анализа устойчивости и оптимизации собственных динамических свойств рынка труда.

Вместе с тем, несколько лет назад на основе углубленного исследования задач оптимального управления профессором Петровым Ю.П. были получены новые результаты по проблеме параметрической устойчивости, эквивалентных преобразований и преобразований, сохраняющих корректность решаемой задачи [6].

Нам также следует обратить внимание на то, что коэффициенты систем вида (5) только условно остаются постоянными. Даже в краткосрочном периоде времени вероятности, входящие в эти системы испытывают малые флуктуационные отклонения от вычисляемых значений. Таким образом, нам важно, чтобы рынок труда не просто сохранял устойчивость своего некоторого состояния, а обладал бы устойчивостью функционирования, то есть устойчивостью при вариации параметров – вероятностей трудоустроиться или потерять работу.

Возмущения, которые при исследовании параметрической устойчивости следует вносить в систему, должны отражать неточность оценки указанных вероятностей, а также их неизбежный дрейф во времени. Оценивать следует, конечно же, относительные изменения вероятностей – коэффициентов систем (5). Абсолютные значения варьировать не следует. То есть если номинальное значение коэффициентов второго слагаемого первого уравнения системы (5) равно нулю, то и их вариация тоже будет равна нулю. В нашем случае нуль не варьируется, и нашему определению вариации этот случай не удовлетворяет.

Матрица рассматриваемой модели W в нашем примере имела размерность 42×42. Известная часть ее элементов остается нулевыми.

С помощью программной реализации QR-алгоритма, содержащейся в пакете MATLAB, для полученных вероятностей были рассчитаны собственные значения матрицы W, каждое из которых можно условно отнести к одной из трех групп.

К первой принадлежат корни, характеризующиеся положительными вещественными частями либо близкими к нулю показателями демпфирования переходного процесса. Они определяют качество переходных процессов в системе, в связи с чем требуют особого внимания исследователя в отношении разработки мероприятий по управлению ими. Смысл этого управления заключается в смещении корней влево на комплексной плоскости за счет изменения тех или иных элементов матрицы вероятностей W.

Вторую группу корней отличают сравнительно высокие показатели затухания, но, вместе с тем, эти собственные числа имеют достаточно большую чувствительность к изменению варьируемых вероятностей – элементов матрицы W. В процессе выполнения процедур координации корни второй группы могут перейти в первую группу. Такие случаи в проведенной нами серии расчетных исследований имели место.

Наконец, собственные числа третьей группы имеют большие по модулю отрицательные вещественные части и слабую зависимость или полную независимость от варьируемых вероятностей.

Элементы матрицы W варьировались нами в пределах до ±20% своей первоначальной величины. На основании полученных результатов, представленных в табл. 2, можно провести анализ параметрической устойчивости рассматриваемой модели рынка труда.

Принимая во внимание непрерывность зависимости собственных значений от элементов

Таблица 2

Собственные значения при вариации значений элементов матрицы W

№	λ_i, исх.	λ_i (±10%)	λ_i (±20%)
1	+0,02	+0,03	–0,04
2	–0,14	–0,14	–0,02
3	–0,94	–1,22	–0,83
4	–1,00	–0,76	–0,49
5	–1,11	–1,18	–0,56
6	–1,21	–1,45	–1,60
7	–1,23	–0,99	–0,82
8	–2,16	–2,16	–2,17
9	–3,68	–3,51	–3,61
10	–9,57	–9,57	–9,58

Окончание табл. 2

№	λ_i, исх.	λ_i (±10%)	λ_i (±20%)
11,12	+0,11±i0,36	-0,11; **–0,18**	**–0,01**; **–0,07**
13,14	+0,09±i0,29	+0,06±i0,29	+0,10±i0,27
15,16	+0,01±i0,23	+0,06; **–0,14**	+0,01; **–0,20**
17,18	–0,00±i0,04	–0,04±i0,16	–0,06±i0,16
19,20	–0,08±i0,11	–0,07; **–0,08**	–0,08; **–0,11**
21,22	–0,15±i0,16	–0,11±i0,16	–0,15±i0,16
23,24	–0,15±i0,18	–0,09±i0,20	–0,09±i0,22
25,26	–0,18±i0,22	–0,17±i0,22	–0,18±i0,22
27,28	–0,20±i0,27	–0,22±i0,30	–0,23±i0,30
29,30	–0,24±i0,31	–0,22±i0,31	–0,22±i0,31
31,32	–0,29±i0,57	–0,27±i0,57	–0,30±i0,57
33,34	–0,33±i0,79	–0,31±i0,80	–0,32±i0,81
35,36	–0,46±i0,88	–0,50±i0,90	–0,42±i0,85
37,38	–0,58±i0,95	–0,57±i0,95	–0,58±i0,95
39,40	–0,93±i1,11	–0,90±i1,10	–0,81±i1,53
41,42	–2,48±i1,37	–3,01±i1,35	–2,59±i1,36

матрицы, нами рассматривались два варианта матриц, сгенерированных генератором случайных чисел при варьировании элементов в пределах 10% (третий столбец табл. 2) и 20% (данные четвертого столбца), определяя, таким образом, некие режимы функционирования рынка.

Собственные числа 1, (11,12), (13,14), (15,16), (17,18), (19,20) явно относятся к первой группе, свидетельствуя об отсутствии естественного демпфирования на рынке труда. Первый корень дает нам право, с учетом определенного "люфта" в значениях вероятностей системы (5), подозревать региональный рынок в апериодической неустойчивости или в нахождении вблизи ее границы. Корни с 11-го по 16-й обуславливают деловые циклы с нарастающей амплитудой – от безработицы к занятости и обратно. Это представляет собой предмет особых забот при решении задач по управлению динамическими свойствами рынка труда.

Из данных табл. 2 следует, что существенно различный характер имеют приращения различных корней от случайной вариации коэффициентов матрицы. Вариации не изменили представления об апериодической устойчивости в том смысле, что система осталась неустойчивой, близкой к границе устойчивости. Вместе с тем, количество положительных вещественных корней выросло за счет явления бифуркации – образования двух вещественных корней вместо комплексно-сопряженной пары (пары 11,12; 15,16; 19,20). В целом система сохраняет как апериодическую, так и колебательную неустойчивость, находясь достаточно близко к границе устойчивости.

Исследуемый рынок не обладает и параметрической устойчивостью, так как при вариациях вероятностей трудоустройства качественно изменяется поведение некоторых составляющих его переходного процесса.

В заключение отметим, что в настоящей работе авторами была предпринята попытка придать большую научную обоснованность задаче анализа параметрической устойчивости рынка труда, чем это было сделано в работе [8], где она упоминается практически в порядке перечисления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Еловиков Л.А.** Экономика труда: Учебное пособие. Омск: Изд-во ОмГУ, 2000.

2. **Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Лунева Н.К.** Рынок труда (практическая макроэкономика труда): Учебник. М.: Издательство "Альфа-Пресс", 2007.

3. **Васильев А.Н.** Модель самоорганизации рынка труда // Экономика и математические методы. 2001. Том 37. № 2.

4. **Семенчин Е.А., Зайцева И.В.** Математическая модель самоорганизации рынка труда для двух отраслей экономики // Экономика и математические методы. 2004. Т. 40. № 4.

5. **Семенчин Е.А., Зайцева И.В.** Математическая модель самоорганизации рынка труда для нескольких отраслей // Обозрение прикладной и промышленной математики. 2003. Т. **10. в. 3.**

6. **Петров Ю.П.** Новые главы теории управления и компьютерных вычислений. СПб.: "БХВ-Петербург", 2004.

7. Труд и занятость в Ставропольском крае // Федеральная служба государственной статистики. Территориальный орган по Ставропольскому краю. Ставрополь. 2007.

8. **Зайцева И.В., Тебуева Ф.Б., Коркмазова Ф.А.** Математическая модель и анализ устойчивости регионального рынка труда // Научно-технические ведомости СПбГПУ, 2008. № 6.

Мисаков В.С., Галачиев О.Т., Шардан С.К.

Государственная политика формирования перспективной структуры экономики регионального АПК

Проводимые в России преобразования предусматривают коренное реформирование всего агропромышленного комплекса.

Затянувшийся переход к рыночной экономике показал, что подавляющее большинство сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий не в состоянии самостоятельно справиться с новыми условиями по причине консервативности их систем управления. В то же время, распространенное представление об уменьшающейся роли административных методов управления и тенденции упрощения организационных структур оказались малообоснованными и не эффективными. Оно не учитывает взаимосвязанности элементов и свойств системы управления предприятием, сводится к отказу от серьезной, трудоемкой работы по последовательной радикальной перестройке организационного механизма.

Структура любой системы представляет собой совокупность ее элементов, связанных между собой устойчивыми связями и отношениями, благодаря которым образуется целое. Она обеспечивает композицию системы, отражает форму расположения элементов, определяя их роль, место и назначение, характер взаимодействия. В свою очередь, элементы системы состоят из частей, которые на определенном уровне рассмотрения также обладают всеми системными признаками [1].

Структуру экономики можно рассматривать как совокупность хозяйствующих субъектов и складывающихся между ними связей и отношений, которые образуют целостную экономическую систему. Анализ структуры экономики требует выделения каждой части как функционального элемента единой, сложной системы [4].

Структура является важнейшей организационной характеристикой системы, которая определяет ее устойчивость и стабильность. Разрыв системообразующих связей и отношений нарушает целостность и выводит систему из равновесия. Системообразующие связи структуры должны быть выраженными, а отношения – определенными. В противном случае формируются диссипативные структуры – структуры с ослабленными связями. Система с такой структурой не может функционировать нормально, в итоге возможно полное разрушение этой системы [3].

Структура экономики Кабардино-Балкарской республики складывалась исторически и является результатом целого ряда долговременно действующих факторов. Их воздействие приводит к изменениям структуры, которые оказывают влияние на разные стороны и свойства экономической системы. Эти изменения могут быть как однонаправленными, так и взаимопогашающимися и порождать неодинаковые по масштабам и характеру последствия в системе в целом. Для структуры экономики переходного периода характерными являются: неустойчивость, противоречивость характера развития, интенсивность структурных сдвигов, возрастание роли неэкономических (субъективных) факторов, усиление политической активности и т.д.

Анализируя типологию структуры экономики, различные авторы выделяют ее составные элементы: а) Воспроизводственная, отраслевая, иерархическая, технологическая, экономическая (структура собственности), стоимостная (б) Материально-вещественная, финансово-стоимостная, структура спроса, структура управления; в) Воспроизводственная, территориальная, отраслевая, организационно-экономическая, внешнеэкономическая; г) Воспроизводственная, отраслевая, территориальная, социально-экономическая, технологическая. Нами предложена модифицированная структура, рассматриваемая с

позиции восстановления и устойчивого развития депрессивного региона: воспроизводственная, отраслевая, территориальная, структура инвестиции, социальная.

С учетом влияния структурообразующих признаков мы выделяем те из них, которые оказывают прямое влияние на экономическую устойчивость региона: воспроизводственная, отраслевая, территориальная, структура инвестиций, социальная.

Рост ВРП в большей степени становится зависимым от качественного состояния *воспроизводственной структуры,* которая в свою очередь обусловливает дальнейшую динамику структурных сдвигов. Здесь важно соотношение между подразделениями общественного производства.

Отраслевая структура отражает состав, количественные соотношения и формы взаимосвязи отраслей и производств, а также степень дифференциации и специализации этих отраслей и специфику экономических взаимосвязей между ними, а также качественное состояние экономики. Этот вид структуры характеризует: уровень экономической самостоятельности (наличие отраслей, поставляющих орудия труда, топливо и сырье); уровень индустриального развития региона (удельный вес в промышленности отраслей, производящих средства производства); степень развития научно-технического прогресса (развитие машиностроения, приборостроения, электроэнергетики, химической промышленности и т.д.); уровень развития агропромышленного комплекса. К примеру, один и тот же объем продукции может быть произведен при разных отраслевых структурах.

Отраслевые структуры различают по степени вклада в общехозяйственную эффективность производства. При этом, как показывает опыт и анализ экономического развития, наибольшее влияние на эффективность производства оказывают в современных условиях сдвиги на уровне отраслей и подотраслей производства.

Можно выделить следующие типы отраслевых структур в региональных системах:

• с горизонтальными связями (производство преимущественно либо первичных, либо промежуточных, либо конечных видов продукции);

• с вертикальными связями (большинство звеньев представлено технологическими цепочками производства от первичных до конечных продуктов);

• со смешанными связями (имеются признаки как вертикальной, так и горизонтальной структуры связей);

• универсальные структуры (удовлетворение потребностей обеспечивается преимущественно за счет внутренних источников).

Структуризация экономики вызывает и изменение *структуры инвестиций* как средства обеспечения определенной производственной структуры.

Территориальная структура АПК обусловлена объективно протекающими процессами разделения труда и является результатом длительного исторического развития.

Социальная структура раскрывает стратификацию субъектов, вовлеченных в экономические отношения и их взаимодействие. По вертикали уровнями структуры являются социальные группы и социальные слои населения. Эта структура может быть представлена в виде структуры занятости, дифференциации доходов различных групп населения, дифференциацией населения по денежному доходу, межотраслевой и селения по денежному доходу, межотраслевой и внутриотраслевой дифференциацией в уровнях оплате труда.

Таким образом, структура экономики АПК – это организационная характеристика экономической системы, представляющая собой совокупность устойчивых связей и отношений, обеспечивающих стабильность и равновесие этой системы, взаимодействие, соподчиненность и пропорциональность между составляющими ее элементами.

Процесс формирования новых системных качеств структуры, либо их изменения представляет собой структуризацию системы, с помощью которой эта система достигает динамического равновесия. Структуризацию любой системы можно проводить двумя путями:

1) изменение структуры в рамках данного состава (реструктуризация) в форме реорганизации функциональных структур, пропорций, ликвидации действующих элементов или их частей, связей;

2) формирование структуры за пределами существующего состава в форме создания новых элементов, отношений, связей, изменения роли, значимости и режима элементов, связей, если это является целесообразным для функционирования системы.

Структуризация экономики есть совокупность развернутых во времени преобразований, касающихся количественных и качественных изменений элементов экономической системы и направленных на совершенствование форм и методов ее функционирования.

Целью структуризации экономики АПК региона является достижение такого соотношения между элементами региональной экономической системы, при котором в экономику закладываются долговременные стимулы развития, обеспечивающие наилучшие темпы экономического роста и устойчивые позиции региона на рынке, а также социальное оздоровление и социальную защиту населения.

На переходном этапе цель носит более конкретный характер:

– создание адаптированной структуры экономики АПК региона с учетом его специфичности, которая создает условия для максимального удовлетворения внутренних потребностей, формирования оптимальных пропорций производства, достижения роста валового регионального продукта (ВРП), увеличения производительности и рентабельности предприятий.

Задачами структуризации на региональном уровне являются: преодоление структурных деформаций; поддержка и стимулирование эффективных и конкурентоспособных предприятий; ликвидация или реорганизация устаревших, неэффективных элементов и связей; содействие развитию рыночной инфраструктуры; ускорение адаптации предприятий к рыночным условиям путем внедрения рыночных норм поведения; определение конкретных инвестиционных приоритетов и осуществление "точечного инвестирования"; создание благоприятного инвестиционного климата; проведение постоянного мониторинга финансового положения региона и др.

Приоритетные направления структуризации экономики АПК могут быть определены в зависимости от того, какой концептуально видится структура экономики. Однако, неправильный выбор направления структурных преобразований проявятся не сразу. Затраты, направленные на формирование новой структуры, могут стать не только прямыми потерями, но и способны подорвать стратегический потенциал аграрного сектора региональной экономики. Чтобы избежать подобных ошибок, необходимо строгое обоснование *структурной политики* – выбора стратегии структуризации, путей ее реализации и оценки результатов.

Особенность современной ситуации разработки структурной политики с точки зрения обеспечения устойчивого развития состоит в том, что она должна реализовываться с помощью системы инструментов, большинство которых ориентировано на регулирование развития не отдельных отраслей экономики АПК, а функциональных аспектов воспроизводства.

Прежде всего, это финансовая политика (налоговая политика, политика бюджетных расходов, кредитно-денежная политика, которые включают множество более частных "финансовых" политик), а также политика институциональных (организационно-хозяйственных) преобразований.

Принципиальной особенностью структурной политики действующей до сих пор является ее вторичный характер, поскольку она оказывалась следствием действий, предпринимаемых для решения других задач социально-экономического развития. Это *пассивная структурная политика,* характерная для ситуации превалирования локальных целевых установок и критериев качества принимаемых решений Она была свойственна начальному периоду реформ.

Принципиальной альтернативой ей является *активная структурная политика,* способствующая обеспечению устойчивого экономического роста. Проблемы структурно-технологических преобразований экономики АПК должны быть включены в исходный проблемный контекст разработки стратегии реформ. В этом случае, речь должна идти об активной, имеющей явные целевые ориентиры, структурной политике, специфические цели которой должны учитываться при разработке интегрированной социально-экономической политики региона как согласованной системы инструментальных (функциональных) политик, настроенных на решение актуальных воспроизводственных проблем.

Естественной основой активной структурной политики является наличие относительно свободных ресурсов развития и эффективная система управления их использованием в регионе. В настоящее время реализация такого подхода на примере Кабардино-Балкарской республики затруднена в силу крайней ограниченности финансовых, материальных и организационных ресурсов, которыми может распоряжаться руководство региона для осуществления целенаправленных изменений в производственно-технологической структуре экономики. При недостатке ресурсов, которые необходимы для осуществления активной структурной политики, можно, тем не менее, ставить вопрос о том, чтобы в процессе разработки и реализации финансовой политики и институциональных преобразований принимались во внимание необходимые целевые последствия, а именно обеспечение устойчивости экономики региона.

Особой задачей является оценка ресурсных возможностей АПК региона применительно к реализации различных вариантов экономической политики и различным наборам инструментов регулирования воспроизводственных процессов.

В современной кризисной ситуации обострилась проблема неадекватности масштаба ресурсов, которые можно выделить на реализацию экономической политики, масштабу накопленных воспроизводственных проблем. Следовательно, необходимо определить этапы экономической стратегии, которым соответствуют различные практически реализуемые приоритеты и наборы проблем, для решения которых имеются необходимые и достаточные предпосылки.

В связи с этим следует приспособить систему управления к ситуации, когда ресурсы несбалансированы с целями устойчивого развития.

На наш взгляд, в этих условиях государственное регулирование должно руководствоваться определенными, вполне конкретными принципами разработки и реализации структурной политики в регионе. К подобным принципам академик Д.С. Львов [2] относит следующие:

1. Необходимость учета особенностей текущей воспроизводственной ситуации в отдельных отраслях экономики и роли отдельных отраслей в обеспечении экономического развития в перспективе.

2. Необходимость критического анализа мер отраслевого уровня в процессе синтетических, обобщающих построений.

3. При разработке структурной политики необходимо проводить как отраслевой, так и межотраслевой анализ “выгоды — потери”.

4. Необходимость поиска эффективного компромисса интереса или справедливого распределения экономической нагрузки.

5. Выводы об экономическом состоянии предприятий должны быть скорректированы с учетом содержания проводимой в регионе экономической политики.

6. При определении экономической эффективности необходимо исходить не из ее абстрактного определения, а из возможности оценки приемлемого уровня эффективности в данной воспроизводственной ситуации.

Рассматривая сложившуюся к настоящему времени экономическую структуру Кабардино-Балкарской республики можно дать следующую характеристику.

Структура ВРП региона показывает устойчивую тенденцию к доминированию сектора услуг. Это связано как с реальным ростом объема платных услуг, так и увеличением объема нерыночных услуг (образование, здравоохранение, культура и т. д.). Последние – существенно увеличивают нагрузку на бюджет.

Рассматривая отраслевую структуру производства ВРП (табл. 1), можно сделать вывод, что его основная часть в реальном секторе производится в сельском хозяйстве, промышленности,

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели развития региона (на примере Кабардино-Балкарской республики)

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Валовой региональный продукт, млрд. руб.	14,1	19,4	22,7	25,9	29,0	36,8	39,7
Объем промышленного производства млн. руб.	2011,1	3698	6412	8655,2	8749	8916	9112
– в % к соответ. периоду прошлого года	149	184	173	134	101	105	102
Объем производства продукции сельского хозяйства, млн.руб.	8127,4	10480,2	11805,2	13148,2	14842,2	14705,1	15775,5
– в % к соответ. периоду прошлого года	126	129	113	111	113	99	107
Объем подрядных работ по договорам строительного подряда, млн.руб.	1440,0	1959,9	2420,5	2816,2	3200,7	3910,4	3259,6
– в % к соответ. периоду прошлого года	108,1	107,9	111,6	101,1	99,4	100,1	75,7
Объем услуг предприятий транспорта, млн.руб.	259,3	412,1	440,4	368,8	457,2	337,7	150,3
– в % к соответ. периоду прошлого года	128	159	107	84	124	74	45
Объем услуг связи, млн.руб.	241,9	309,4	432,9	539,3	941,2	1035,0	1984,3
– в % к соответ. периоду прошлого года	137	128	140	125	174	110	192

Окончание табл. 1

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	2403	3496,6	4659,2	5497,7	5509,3	5829,8	6192,3
– в % к соответ. периоду прошлого года (в сопоставимой оценке)	127	145	133	118	100	106	106
Финансовое положение предприятий и организаций							
Сумма убытка, млн.руб.	1228,7	1326,1	1237,5	1126,4	1389,2	1748,1	1165,1
Кредиторская задолженность	84111,3	10816,5	12640,3	14026,0	14193,7	15638,5	15987,9
в том числе просроченная	788,8	428,0	483,7	277,6	755,7	337,1	699,9
Дебиторская задолженность	5322,1	7155,3	7533,8	7275,7	6774,8	8220,4	10133,8
в том числе просроченная	3444,7	4252,9	4290,5	4013,1	3846,3	3331,8	3592,0

Источник: Кабардино-Балкария в цифрах. Нальчик, 2007.

строительстве и торговле, при чем наблюдается определенный рост их доли в ВРП.

Устойчивой является региональная экономическая система, в которой сбалансированы основные воспроизводственные параметры. Поэтому основным направлением структурной политики в регионе должно быть обеспечение сбалансированности финансовой системы, спроса и предложения на рынках инвестиций и сбережений, труда, мощностей производства и суммарного спроса.

Формирование оптимального уровня и структуры основных производственных фондов всецело осуществляется за счет их воспроизводства. В этой связи принципиальное значение имеет оценка влияния фактического состояния основных фондов на развитие аграрного сектора экономики.

В наиболее общем виде характер состояния основных фондов находит свое выражение в значениях коэффициентов обновления, выбытия, прироста, годности.

Проанализируем данные показатели по сельскохозяйственным предприятиям Кабардино-Балкарской республики (табл. 2)

Показатели табл. 2 свидетельствуют о негативных процессах, происходящих в воспроизводстве основных фондов, а также о снижении на протяжении последних пяти лет возобновляемости фондов в сельскохозяйственных предприятиях Кабардино-Балкарской республики.

Хотя коэффициент обновления в 2006 году достиг 8,0; в свою очередь снижается и коэффициент выбытия .

Нормальный уровень функционирования сельскохозяйственного производства сопряжен с развитием мощностей перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию.

Опыт работы агроформирований в условиях рынка свидетельствует; что потребность предприятий в сельскохозяйственном сырье нужного качества может быть удовлетворена только при прямых связях между перерабатывающими пред-

Таблица 2

Воспроизводство основных производственных фондов в сельском хозяйстве Кабардино-Балкарской республики

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Коэффициент обновления	2,5	2,8	5,5	6,4	7,5	6,3	8,0
Коэффициент выбытия	1,2	1,2	2,2	1,0	1,0	1,1	0,9
Коэффициент роста	1,1	0,97	0,95	0,94	0,93	0,92	0,90
Коэффициент прироста	12,1	-2,9	-5,2	-5,6	7,3	7,2	7,1
Коэффициент годности	94,3	97,7	95,2	96,0	94,0	92,0	91,0
Отношение коэффициента обновления к коэффициенту выбытия	1,19	2,3	2,5	6,4	7,5	5,7	8,8

Источник: Кабардино-Балкария в цифрах. Нальчик, 2007.

приятиями и сельскохозяйственными товаропроизводителями. Эта связь предполагает создание кооперативов, в задачи которых будут входить производство сырья, его заготовка, транспортировка, хранение, переработка и реализация готовой продукции. Пример работы такого рода кооперативов уже есть, они успешно функционируют на базе ОАО "Прохладненский молочный завод" (КБР). В перерабатывающих предприятиях проводится работа по передаче контрольного пакета акций сельским товаропроизводителям в результате передано 13 контрольных пакетов, что ведет к взаимозависимости между производителями и переработчиками продукции.

Анализ результатов финансовой деятельности как в целом по финансам республики, так и по группам хозяйствующих субъектов, имеет решающее значение для создания предпосылок устойчивого развития Кабардино-Балкарской республики. Необходимо стремиться к расширению финансовой базы регионального бюджета, повышению эффективности налоговых сборов, размещению госзаказов, ужесточению контроля за выполнением инвестиционных программ, усилению финансового контроля за результатами хозяйственной деятельности предприятий реального сектора экономики, повышению эффективности использования бюджетных средств и др.

Бюджет республики на протяжении последних двадцати лет формируется за счет неналоговых доходов – финансовой помощи федерального центра.

Дефицитность консолидированного бюджета Кабардино-Балкарской республики приобрела острое значение практически с начала экономических реформ. Доходы бюджета возрастали, в основном в соответствии с инфляционными процессами. Собственные средства в доходах бюджета в настоящее время находятся на уровне 15 %, а главную часть доходов составляют трансферты из бюджета Российской Федерации. Удельный вес финансовой помощи федерального центра с некоторыми колебаниями постоянно возрастал. Критическое положение с бюджетом свидетельствует о крайней неустойчивости финансового положения республики в целом.

Центральное место в оздоровлении финансовых отношений и достижении их сбалансированности занимает формирование финансовых ресурсов предприятий АПК. Финансы предприятий являются первичными финансовыми институтами, именно в этом звене формируются основные финансовые ресурсы и здесь используется большая их часть. Анализ финансовой деятельности предприятий АПК показывает, что большинство из них испытывают нехватку оборотных средств. В связи с этим, в финансировании текущей деятельности кредиторская задолженность остается основным источником ее обеспечения. Во всех отраслях экономики КБР, привлеченный капитал в большей степени формируется за счет кредиторской задолженности (по всем предприятиям – на 80 %): в машиностроении - на 85 %; в пищевой промышленности – на 90 %; на транспорте и связи – на 90 %, в строительстве – на 85 %; в торговле и общественном питании – на 100 %. Удельный вес кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах предприятий на конец 2005 года составлял 80 %.

Большинство предприятий АПК на конец 2008 года имело превышение объема кредиторской задолженности над объемом дебиторской задолженности. Это показывает, что формирование расчетов предприятий обусловило чистое отвлечение денежных средств из производственного процесса. Таким образом, ограничиваются их возможности финансирования текущей деятельности, что существенно ухудшает финансовую устойчивость производства.

Позитивные изменения в динамике агропромышленного производства в 2008 году, были вызваны, главным образом, значительным увеличением совокупного спроса (за счет роста доходов населения и увеличения объемов федеральных трансфертов и субсидий, поступивших в республиканский бюджет).

В 2008 году экономическая конъюнктура в республике переходит в новое состояние. Увеличение объемов федеральных дотаций, выделяемых республике, приводит к росту бюджетных расходов и положительно влияет на динамику выпуска ряда отраслей АПК (прежде всего, пищевой перерабатывающей промышленности). Вместе с тем, в экономике АПК проявляются также и негативные тенденции: снижаются темпы роста доходов населения, происходит значительное увеличение тарифов на товары естественных монополий, накопленные инвестиционные ресурсы не обеспечивают обновление основных фондов предприятий. Факторы совокупного спроса и девальвации (импортозамещения) уступают место инфляционным факторам роста экономики. Превышение запланированных темпов инфляции при стабильном курсе национальной валюты повышает привлекательность импортных продовольственных товаров. Происходящее сближение цен

на товары импортного и внутреннего производства при сохраняющейся низкой конкурентоспособности товаров региональных производителей, однозначно приведет к спаду в отраслях АПК.

Циклическое развитие экономической системы предполагает переход от стадии спада к стабилизации и подъему, но затем опять наступает период спада. В качестве основных причин возможного спада агропромышленного производства в период 1995–2005 гг. могут выступить: уменьшение объемов федеральных дотаций, повышение темпов инфляции, кризис технологий и технических систем на предприятиях АПК, снижение платежеспособного спроса со стороны населения КБР.

В республике существенным фактором воспроизводственной неустойчивости является структурная несовместимость сельского хозяйства с рынком, в основе которой лежит ценовой диспаритет, привилегированное положение некоторых отраслей промышленности по сравнению с этим сектором экономики.

Таким образом, ясно, что при проведении структурной реформы экономики региона, нельзя обойтись без усиления государственного участия в разработке и реализации ее целей, задач и основных направлений. Учитывая неустойчивое состояние экономики, должны использоваться все методы государственного воздействия на структурные пропорции.

Проведение структурной политики в регионе должно базироваться на следующих концептуальных подходах.

1. Государством должна регулироваться структура ВРП, секторальная структура, макропропорции, а другие пропорции (мезо- и микропродуктовые) – выборочно. Предсказуемость развития и создание стимулов к росту производства должны получить преимущество. Увеличение загрузки мощностей, восстановление экономических связей должны предшествовать решению вопросов расширенного воспроизводства.

2. Государство должно выступать гарантом сохранения тех отраслей, которые обеспечивают экономические интересы региона. В этом случае с учетом ограниченности ресурсов необходим *селективный подход.* Целесообразно разработать критерии и оценки этого подхода, приоритетности, эффективности производства или убыточности при его свертывании, а также при объявлении предприятия банкротом. Государство должно поощрять слияния предприятий по вертикали, поскольку это обеспечивают эффективность работы распределительной экономической сети.

В дополнение к селективному подходу необходима программа общего выхода из кризиса. Этапы структурной перестройки АПК должны соответствовать целям и задачам общей программы развития республики. Надо переходить к стимулированию спроса, что должно оживить производство продовольственных товаров потребительского сектора и затем по технологической цепочке распространиться на все хозяйство. При этом должна действовать система выборочного протекционизма, с тем, чтобы повышением спроса воспользовались региональные производители.

3. Необходима разработка прогнозов и планов развития региона на 5–10 лет, где наряду с другими макропоказателями важное место занимали бы и структурные сдвиги. В этих планах должна быть дана *модель структуры хозяйства,* отвечающая принципам устойчивости и экономической безопасности. Подобная модель должна служить основой и при выборе критериев для оценки перспективности предприятий во время проведения оздоровления экономики региона. Необходимо разработать систему планирования и прогнозирования развития отраслей народного хозяйства в зависимости от степени важности данной отрасли для устойчивого развития региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бабашкина А.М.** Государственное регулирование национальной экономики. М.: Финансы и статистика, 2007. 480 с.

2. **Львов Д.С.** Региональная политика как фактор экономического роста // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 1. С. 20–25.

3. **Мисаков В.С., Уянаев Б.Б.** Методологические аспекты территориального экономического развития. Нальчик: ЗАО "Насып", 2008. 116 с.

4. **Шамхалов Ф.И.** Государство и экономика. Основы взаимодействия. М.: Экономика, 2005. 727 с.

5. **Ясин Е.** Экономический рост как цель и как средство (современная ситуация и перспективы российской экономики) // Вопросы экономики. 2004. № 9.

Ашхотов В.Ю.

Экономическое регулирование взаимоотношений разнопрофильных предприятий АПК региона

Опыт государственного регулирования экономики в развитых странах показывает, что масштабы и возможности регулирования пропорциональны силе государственной власти [7]. Переходное состояние требует не только косвенного, но и прямого государственного воздействия на экономику, отличающегося быстротой и силой, а также требующего относительно меньших бюджетных затрат.

Основу государственного регулирования аграрного сектора, обеспечения сбалансированности между спросом и предложением продовольственных товаров, поддержания приоритетных начал во взаимоотношениях сфер производства, переработки и сбыта продукции составляет соответствующая ценовая, налоговая и финансово-кредитная политика [2, 7, 11].

Одним из важнейших недостатков, отрицательно влияющих на экономическое положение сельского хозяйства, является неэквивалентность обмена. Сельское хозяйство оказалось зажатым в тисках ценового давления как со стороны ресурсообеспечивающих отраслей, так и отраслей третьей сферы АПК [5].

Реформа проводится в условиях высокой инфляции и нестабильности экономики. Переход к рынку проходит путем ускоренной либерализации цен как на средства производства, так и на предметы потребления. В наиболее тяжелые условия были поставлены сельскохозяйственные товаропроизводители. Так, минеральные удобрения, необходимые сельскому хозяйству для повышения урожайности сельскохозяйственных культур, подорожали в 2008 году по сравнению с 1992 годом в 135 раз, поэтому хозяйства Кабардино-Балкарской республики сократили их приобретение за этот период на 80 %.

Происходит значительный рост цен на основные виды продукции материально-технического назначения, потребляемой селом. Они значительно опережают рост закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, которые в большинстве случаев регламентируются решениями федеральных и местных органов (цены на животноводческую продукцию), а также устанавливаются монопольными структурами заготовительных организаций.

Низкие темпы роста закупочных цен на основную сельскохозяйственную продукцию привели к тому, что в 2008г. по сравнению с 1994г. цены, например, на производимое зерно возросли примерно в 115 раз, на молоко – в 95 раз. В противоположность этому, затраты на ресурсы увеличились от 2100 (на зерновые комбайны) до 680 раз (на мочевину).

Стремительное, непропорциональное росту закупочных цен, увеличение производственных затрат существенно снизило показатели рентабельности, сократило возможности не только расширенного, но и простого воспроизводства. Среднее отношение дохода к издержкам, например, в птицеводстве находится на уровне 40 %, озимой пшеницы – около 90 %.

Износ основных средств приводит к сокращению объемов работ, предусмотренных технологиями, снижению продуктивности земледелия и животноводства.

Стремясь выделить больше средств на производство, сельское хозяйство “вынуждено экономить” на оплате труда. Как следствие, в отрасли сельского хозяйства формируется самая низкая заработная плата. Проследить эту закономерность можно на примере Кабардино-Балкарской Республики, где прирост средней заработной платы в 2004–2007 гг. в сельском хозяйстве составил в среднем 12 %, в промышленности 32 %, в строительстве 45 %.

Некоторые итоги, полученные в результате исследования, позволяют предположить, что кризис в аграрном комплексе вызван, прежде всего, диспаритетом цен. Проводимая ценовая политика в стране не имеет определенной концепции [4, 5]. И целями государственного регулирования сегодня является устранение диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию, создание условий для развития всех форм собственности на селе, соблюдение законов спроса и предложения, ликвидация монополизма участников воспроизводственного процесса.

Высокий уровень монополизма 3 сферы АПК обеспечил перерабатывающим отраслям промышленности существенное превышение роста доходов по сравнению с сельским хозяйством.

Данные о розничных ценах на мясомолочные продукты ОАО "Нальчикский гормолзавод", ОАО "Прохладненский сырзавод", ОАО "Сармаковский сырзавод" свидетельствуют о том, что соотношение дохода сельскохозяйственных предприятий значительно ниже, чем в перерабатывающих и торговых предприятиях, оставляющих себе большую долю дохода. С целью ограничения роста розничных цен в КБР целесообразно поддерживать установление пороговых цен на молоко с ежеквартальным их пересмотром.

Исследования также показали, что сельскохозяйственные товаропроизводители несут огромные некомпенсируемые потери. Особенно в тяжелом положении находится животноводство. По расчетам автора, для обеспечения нормальных условий ведения расширенного воспроизводства в этой отрасли необходимо увеличение реализационных цен на животноводческую продукцию примерно в 2,2 раза. Полученный объем дотаций и компенсаций животноводству составляет лишь десятую часть необходимой суммы.

За счет местного бюджета покрыть эту разницу не представляется возможным, как нельзя решить проблему и путем повышения розничных цен на продукты питания, вследствие крайне низкой платежеспособности основной массы населения. Повышение розничных цен может привести также к сокращению и без того незначительных объемов реализации отечественной продукции.

Между тем, необходимость оздоровления финансового состояния сельского хозяйства требует обеспечения гарантированного объема финансовых средств, поступающих в аграрный сектор по ценовому, кредитному и бюджетному каналам. По мнению автора, наиболее кардинальным здесь является введение системы гарантированных закупочных цен, уровень которых должен быть достаточен для возмещения как минимум средних зональных нормированных издержек и обеспечения необходимого уровня рентабельности. При непосредственном участии автора разработаны методические рекомендации по определению закупочных цен на сельскохозяйственной продукции и их индексации в КБР. Предполагается две формы реализации механизма гарантированных закупочных цен: в виде фиксации их уровня и в виде надбавок, равных разнице между гарантированной закупочной ценой и фактической реализационной.

Думается, что изменение системы закупочных цен должно стать главным фактором финансового оздоровления при условии существенного роста объемов государственных закупок, что в свою очередь заметно повлияет на оживление рыночной конъюнктуры.

Государственного вмешательства в ценообразование и регулирование доходов предприятий требует необходимость ослабления ценового давления со стороны I и III сфер АПК. Это возможно обеспечить введением прогрессивных налоговых ставок на прибыль, полученную за счет не имеющего обоснования повышения цен на реализуемую ими продукцию и услуги. Основная часть таких налоговых сборов должна быть использована на компенсацию финансовых потерь сельского хозяйства, вызванных неэквивалентным обменом [11, 12].

Возможен альтернативный, используемый зарубежной практикой, вариант снижения ценового давления на сельское хозяйство – перенесение части дотационно-компенсационных выплат на предприятия I и II сфер АПК при одновременном установлении фиксированных оптовых цен на их продукцию, работы и услуги.

То есть государственное регулирование, во-первых, должно быть направлено на установление приемлемого и достаточного для защиты интересов сельских товаропроизводителей, уровня ценового паритета, обеспечение покупательной способности потребителей сельскохозяйственной продукции, равенство сторон в обмене. Во-вторых, государство должно определить принципы корректировки или определения согласованных цен в зависимости от изменения паритета. Возможно введение паритетных цен и при внутрирегиональных расчетах [2, 10].

Ценовое регулирование цен должно дополняться также методами субсидирования сельскохозяйственных производителей, которые широко используются в практике государственного регулирования развитых стран для поддержания доходов сельхозпроизводителей и населения.

В последние годы в государственной политике сложились тенденции общего снижения уровня поддержки сельскохозяйственного производства и дифференциации регионов по уровню доходности. Сложившийся ценовой механизм сельскохозяйственного производства является дотационным. Поэтому необходимо менять не только ставки, но и механизм выплат дотаций и компенсаций. Механизм начисления дотаций должен основываться на системе прогрессивно-возрастающих ставок в зависимости от итогов предыдущего года по объему реализации, эффективных порогов продуктивности скота, птицы и урожайности растений.

При выплате дотаций необходимо использовать авансирование 50 % суммы планируемых дотаций и компенсаций в весенне-летний период. Это позволит уменьшить потери от инфляции и будет способствовать более эффективному использованию финансовых средств сельскими товаропроизводителями [4, 8].

При установлении и дифференциации ставок основополагающими должны быть три условия:

1. Оптимальность территориального размещения продукции (с учетом специализации).

2. Наличие высококачественной, экологически чистой, отвечающей мировым стандартам продукции.

3. Приоритетность выпуска дефицитной продукции, не производящейся в данном регионе, но необходимой для сбалансированного питания населения.

Перспективным направлением в политике ценообразования является установление целевой цены, либо надбавки до целевой цены, в условиях, когда рыночные цены снижаются до уровня, не обеспечивающего прожиточного минимума сельхозпроизводителям. В основу расчета целевых цен положен затратный метод. В целевые цены необходимо включить:

– материальные затраты, определяемые по среднефактическим затратам с учетом коэффициента удорожания;

– оплату труда работников сельскохозяйственного производства, определяемую на основе фактического уровня средней заработной платы, сложившегося в том или ином регионе;

– минимальную прибыль, которая закладывается в цену на сельскохозяйственную продукцию по нормативу, отражающему потребность в расширенном воспроизводстве в условиях регулируемого роста цен на промышленную продукцию, тарифы и услуги;

– налог на землю, позволяющий изымать государству часть дифференциальной ренты.

Такой подход предполагает приобретение государством продукции по целевым ценам, либо доплату товаропроизводителям разницы между целевой и реализационной ценой. Целесообразно, на наш взгляд, установление целевых цен, в первую очередь, на продукцию, формирующую потребительскую корзину.

Помимо целевых цен необходимо использовать залоговые цены, которые также несут в себе двоякий смысл. С одной стороны, они поддерживают доходы сельхозпроизводителей и отчасти позволяют решить проблемы финансирования. С другой стороны, сдерживают рост цен на продовольствие, обеспечивая минимальную потребительскую корзину.

Итак, для эффективной организации производства сельскохозяйственной продукции государство должно предоставить товаропроизводителям гарантии в ее реализации по экономически обоснованным ценам, а также ввести квотирование сельскохозяйственной продукции, реализуемой на внутреннем рынке. В пределах квот в бюджете необходимо предусмотреть средства для закупки продукции сельского хозяйства [9].

Особое место при переходе к рыночным отношениям занимает налоговая система - важнейший инструмент государственного регулирования экономических процессов. В сложный переходный период эффективное государственное регулирование должно выражаться в дифференцированной налоговой и кредитной политике, в четкой правовой защите всех форм собственности [12].

В целях дальнейшего совершенствования системы налогообложения сельскохозяйственного производства, стимулирования эффективного использования земель и производственного потенциала следует выделить в качестве приоритетных следующие направления государственной политики:

– сокращение на ближайшие годы общего уровня платежей сельскохозяйственных товаропроизводителей (в частности снижение налогооблагаемой базы доходов от несельскохозяйственной деятельности);

– определение дифференцированного налога на землю в зависимости от качества почв, с учетом природно-климатических условий сельхозпроизводителя. Ставки земельного налога необходимо уточнять в связи с либерализацией цен, инфляцией и другими условиями хозяйствования;

– дифференциация налога на добавленную стоимость. Целесообразно установление льготных ставок для продуктов первой необходимости, ряда услуг (агросервисных предприятий, обслуживающих крестьянские (фермерские) хозяйства, развития семеноводства и племенного животноводства;

– снижение ставок налога на добавленную стоимость на сельскохозяйственную продукцию, поставляемые сельхозпроизводителям топливо, минеральные удобрения, химические средства защиты растений и животных, комбикорма и сельскохозяйственную технику;

– освобождение от налогообложения части прибыли сельскохозяйственных, агросервисных

и перерабатывающих предприятий, направляемой на капитальные вложения, реконструкцию, техническое перевооружение производства, а также развитие социальной сферы.

Переходный характер развития российского общества со всеми его противоречиями находит соответствующее отражение и в становлении современной системы страхования в стране.

Особое значение для сельскохозяйственных производителей имеет такой вид страховой деятельности, как страхование имущества сельскохозяйственных предприятий, включающий в себя страхование:

а) урожая сельскохозяйственных культур;

б) сельскохозяйственных животных;

в) основных средств сельскохозяйственных предприятий.

Однако, рациональное построение целостной системы страхования на селе при нынешнем финансовом и экономическом его положении весьма проблематично. Любая страховая компания, как отечественная, так и зарубежная, не имеет возможности вести деловые отношения с организацией, в которой либо, практически, разрушен производственный процесс, либо он находится в стадии депрессии. С другой стороны, именно переходное состояние экономики и подтверждает особое значение страхования для сельского хозяйства.

О состоянии страхования урожая сельскохозяйственных культур в Кабардино-Балкарской республике свидетельствует следующая информация.

По данным Минсельхоза КБР, по состоянию на 01.01.2008г. в республике зарегистрировано 135 сельскохозяйственных предприятий. С 2002 г. услуги по страхованию урожая сельскохозяйственных культур в КБР предоставляет Кабардино-Балкарский филиал ОАО Страховая крестьянская компания "Поддержка" (г. Краснодар).

В начале 2005 г. Минсельхозу КБР аналогичные услуги предложили филиалы ОАО "Военно-страховая компания" и ОАО "Чрезвычайная страховая компания".

Общая посевная площадь в 2007 г. в КБР составила 213,9 тыс. га, в том числе озимые зерновые – 63,0 тыс. га, яровые зерновые и зернобобовые – 67,2 тыс. га, масличные – 19,2 тыс. га, сахарная свекла – 0,9 тыс. га и другие культуры – 63,6 тыс. га. Из них на страхование принято 14,2 тыс. га. Площадь гибели посевов с/х культур, пострадавших от стихийных бедствий в республике составила всего 7,5 тыс. га, в том числе озимые зерновые – 0,7 тыс. га, яровые зерновые и зернобобовые – 4,4 тыс. га, масличные – 0,9 тыс. га, сахарная свекла – 0,0 тыс. га и прочие культуры – 1,5 тыс. га.

Мы уже отмечали, что специфика сельскохозяйственного производства в значительной мере определяется его зависимостью от капризов природы. Природные катаклизмы и стихийные бедствия, особенно в районах с рисковой системой земледелия, несут с собой не просто ущербы отдельным хозяйствам сельских товаропроизводителей. В конечном итоге они влияют на систему национальной продовольственной безопасности. Риск неурожайности в связи с этим следует рассматривать не просто в качестве предпринимательского риска отдельного товаропроизводителя, но и как риск, связанный с неустойчивым функционированием всего аграрного сектора экономики. Для его возмещения необходим более гибкий механизм, чем традиционный страховой фонд страховщика. Совершенно очевидно, что государство, будучи опосредованным получателем ресурсов продовольствия, должно принимать участие в формировании системы защиты аграрного производства от стихийных сил природы.

Отметим, что ранее теоретическое обоснование необходимости государственного обязательного сельскохозяйственного страхования обычно замыкалось именно на высокой степени объективных рисковых обстоятельств, которые присущи аграрному производству. В научных трудах многих авторов страхование рассматривалось в качестве инструмента, при помощи которого якобы можно противостоять стихийным силам природы и достичь сбалансированности в развитии сельского хозяйства и смежных с ним отраслей.

На наш взгляд, Страховой фонд не может заменить собой недополученный в неурожайные годы товар, например, урожай сельскохозяйственной продукции, его потребительную стоимость. Страховое возмещение компенсирует лишь его денежный эквивалент. Поэтому использовать его в качестве товара в обменных операциях с другими отраслями промышленности невозможно. Для устранения возможных воспроизводственных диспропорций в этом плане необходимо создавать аналогичные страховые фонды в отраслях, которые тесно связаны с сельским хозяйством. В случае недополучения ими продукции растениеводства вследствие неурожайного года, эти фонды могли бы быть израсходованы на приобретение необходимой продукции там, где есть нормальное ее предложение. Однако, в этом случае состав субъектов страхования изменяется. Страхователя-

ми должны быть не только сельскохозяйственные товаропроизводители, но и промышленные.

На наш взгляд, сельскохозяйственное страхование и, в частности, его важнейшая подотрасль - страхование урожая, должно быть направлено лишь на компенсацию ущерба самого сельского труженика. Страховое возмещение, которое он может получить в неурожайный год, предоставит ему возможность решить, по крайней мере, две задачи. Во-первых, выполнить свои финансовые обязательства перед своими партнерами в той мере, в какой ставилась первоначальная задача сделать это за счет продажи произведенного товара. Во-вторых, сельский товаропроизводитель будет в состоянии приобрести семенной фонд и необходимые материально-технические средства для следующего года и таким образом не прервать воспроизводственный цикл растениеводства.

Иными словами, страхование, например, сельскохозяйственных культур направлено на защиту не собственно урожая, а на защиту финансового состояния предпринимателя, который его выращивает. Предпринимательский риск крестьянина или сельскохозяйственного предприятия, связанный с возможностью ущерба от снижения урожая, должен составлять концептуальную основу такого вида страхования.

Учитывая специфику сельскохозяйственного производства при организации страхования целесообразно:

– сформировать государственно-коммерческую систему страхования, имея в виду долевое участие бюджета в страховых выплатах, особенно в зонах рискованного земледелия;

– на переходном этапе вернуться к обязательному страхованию посевов сельскохозяйственных культур, но с минимальными платежами хозяйств;

– понизить на определенное время (2–3 года) процент по возмещению ущерба от гибели урожая и учитывая помощь бюджета в страховых платежах хозяйств, которые необходимо свести к действовавшей до 1991 года отметке, дать сформироваться государственному резервному фонду, после чего повышать шкалу возмещения до максимально возможной отметки;

– производить выплату страховых возмещений по фактическому ущербу от стихийных бедствий, неблагоприятных погодных условий или по иным основаниям;

– всемерно содействовать свободному выбору сельскохозяйственными предприятиями любых страховых компаний на условиях, не связанных с участием средств федерального бюджета;

– разработать для крестьянских хозяйств порядок учета и отчетности об урожае и затратах на его выращивание;

– затраты на страхование имущества и жизни работников включать в себестоимость продукции, как это уже практикуется в газовой промышленности, потребительской кооперации, конверсируемых оборонных предприятиях и на атомных электростанциях.

Переход к рыночным отношениям принципиально меняет и роль финансовых регуляторов в развитии производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. В результате ранее проводимой финансово-кредитной политики предприятия АПК испытывают острую потребность в собственных и оборотных средствах, которые сегодня не покрывают даже стоимости минимальных запасов. Потребность сельскохозяйственных товаропроизводителей в оборотных средствах обеспечивалась преимущественно за счет развитой системы кредитования, которая обладала необходимой гибкостью и маневренностью. При этом главным источником формирования заемных средств в основном были централизованные ресурсы. После многократного повышения цен и повышения стоимости оборотных производственных фондов резко возросла потребность предприятий АПК в дополнительном капитале. Необходимость крупных вложений обусловлена большой сезонностью сельскохозяйственного производства, необходимостью сезонных запасов на предприятиях перерабатывающей промышленности, в агрохимических и других обслуживающих предприятиях [8, 10].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Акмаева Р.И.** Стратегическое планирование и стратегический менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2007. 208 с.

2. **Беляевский И.К.** Маркетинговые исследования: информация, анализ, прогноз. М.: Финансы и статистика, 2008. 320 с.

3. **Гохберг М.Я.** Федеральные округа РФ: Анализ и перспективы экономического развития. М.: Финансы и статистика, 2005.

4. **Дворкин Б.З., Черняев А.А., Глебов И.П.** Кооперация в отраслях АПК: теория, опыт, проблемы. Саратов: Изд-во СГАУ, 1999. 200 с.

5. **Добрынин В.** Три главных направления выхода АПК из катастрофы //АПК: экономика, управление. 2001. № 5. С. 18–24.

6. **Изард Уолтер** Методы регионального анализа: введение в науку о регионах/ Пер. с англ. М.: Прогресс, 1966. 659 с.

7. Индикативное планирование и проведение региональной политики / под общ. ред. А.Б.Левинталя и Ф.Ф.Пащенко. М.: Финансы и статистика, 2007. 526 с.

8. **Лебедев Е.И.** Состояние и перспективы развития крупных сельскохозяйственных предприятий и организаций агропромышленного комплекса. // Пищевая промышленность. 2001. № 4. С. 24–25.

9. **Макин Г.И.** Организация управления в АПК в современных условиях // АПК: экономика, управление. 1999. №1. С. 26-32.

10. **Милосердов В.** Многоукладная экономика АПК: состояние и перспективы// АПК: экономика, управление. 2002. № 2. С. 10–20.

11. **Мисаков В.С.** Методические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса. Нальчик: Эль-Фа, 2006. 314 с.

12. **Никонов А.А.** Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII–XX вв.). М.: Энциклопедия российских деревень, 1995. 574 с.

Карпович О.Г.

Место и роль территориально-производственных комплексов в экономике региона

Реализация сравнительных преимуществ, превращение их в конкурентные преимущества региональной экономики осуществляются, прежде всего, через структурно-территориальную политику. Речь идет о том, чтобы преимуществам структуры размещения экономических ресурсов соответствовала структура производства. Данное положение может быть рассмотрено через использование теории территориально-производственных комплексов. Однако современные условия экономической устойчивости диктуют необходимость пересмотра и изменения существующих принципов и методов управления вышеуказанными комплексами.

Сложившееся положение объясняется как сложностью проблем формирования территориально-производственных комплексов (ТПК), так и попытками "вписать" ТПК в сложившиеся уже системы или отраслевого или территориального управления, организации функционирования их в рамках действующего хозяйственного механизма. Однако внедрение одновременно и межотраслевой и региональной формы общественного производства требует более высокого уровня организации. При этих условиях возможно смягчение объективных межотраслевых противоречий и противоречий между отраслевыми и территориальными органами управления, подчинение интересов всех участников создания ТПК решению конкретной региональной проблемы и тем самым обеспечение повышенной эффективности использования всех видов ресурсов, гармонического формирования ТПК и полной реализации преимуществ этой прогрессивной формы организации производительных сил.

Рациональное управление территориально-производственными комплексами – одна из наиболее актуальных для народного хозяйства задач. Это часть более общей задачи развития экономики государства – совершенствования планирования, управления и хозяйственного механизма [4]. Недостаточность опыта, сложность и ответственность решения обуславливают необходимость проведения исследований ТПК с различной производственной структурой и условиями регионов формирования.

Получив признание как элемент национального хозяйства, ТПК продолжает активно изучаться, исследоваться как теоретически, так и практически.

В научной литературе имеется большое количество определений ТПК, высказанных, например, Э. Б. Алаевым, В. В. Кистановым, Н. Н. Некрасовым, А. Е. Пробстом, Т. А. Семушкиным, Е. Д. Силаевым, Н. И. Шрагом и др. [1–4 и др.] Если отвлечься от различий в формулировках разных авторов, то в обобщенном виде ТПК определяется как сочетание взаимоувязанных предприятий, производств, отраслей. К числу основных признаков ТПК исследователи относят производственные и экономические связи, наличие дополнительного экономического эффекта за счет комплексности и пропорциональности производств на данной территории, оптимизации сочетания отраслей и производств [1].

Заслуживает, на наш взгляд, внимания определение, данное Н. Н. Колосовским [2]. Под этим термином, по его мнению, следует подразумевать взаимообусловленное (соподчиненное) сочетание производственных предприятий и населенных мест либо на ограниченной территории (локальные комплексы), либо на территории экономического района или подрайона (районные комплексы). Не следует называть комплексом простое сосуществование предприятий, которое лучше именовать группировкой. При условии глубоких технологических связей комплекс может переходить в форму комбината.

Академик Н. Н. Некрасов считает, что территориально-производственный комплекс представляет собой высокоэффективное сочетание предприятий одной или нескольких отраслей специализации, размещаемых в пределах экономического района, союзной или автономной республики, области, края и использующих в основном их производственную и социальную инфраструктуру [2].

Наиболее содержательная формулировка ТПК, по нашему мнению, принадлежит коллективу новосибирских ученых Института экономики и организации промышленного производства СО АН РФ: “Под крупным территориально-производственным комплексом... подразумевается планово формируемая, пропорционально развивающаяся совокупность устойчиво взаимосвязанных объектов отраслей народного хозяйства (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, непроизводственная сфера), которые созданы для совместного решения одной или нескольких крупных народнохозяйственных проблем, сконцентрированы на относительно ограниченной и обязательно компактной (неразобщенной) территории, обладающей таким набором и размерами ресурсов, которые достаточны для участия ТПК в решении крупных народнохозяйственных проблем, обеспечивают не только эффективное (с позиции народного хозяйства страны) использование местных и получаемых извне ресурсов, но и охрану окружающей среды и воспроизводство естественных ресурсов; обслуживаются единой инфраструктурой”.

Любое определение ТПК, данное с позиции только одной науки, например экономической географии или региональной экономики, не может полностью охарактеризовать это сложное социально-экономическое формирование и поэтому является условным.

В приведенных определениях ТПК, на наш взгляд, преувеличивается роль территории как таковой и в тоже время слабо представляется целевая направленность ТПК, которая, исходя из общественных потребностей, в каждом конкретном случае реализуется с помощью различных сочетаний конкретных ресурсов, имеющихся и применяющихся в той или иной степени на данной территории. При этом все большее значение приобретают межрегиональные связи развивающихся ТПК региона.

Территориально-производственный комплекс (ТПК) – это объединение на ограниченной территории предприятий, связанных между собой по принципу технологической цепочки, т.е. в одном районе группируются предприятия, выполняющие последовательные производственные стадии в выпуске определенной продукции (от добычи сырья до производства готового продукта). ТПК включает производственную и социальную инфраструктуру [3]. Промышленный узел (ПУ), как правило, составная часть ТПК, которая вместе с тем не всегда обладает набором всех его признаков.

Для региональных ТПК, формируемых в районах нового освоения, исключительно важную роль играет инфраструктура (производственная и социальная). Практика свидетельствует, что именно создание полноценной инфраструктуры позволяет получать запланированную отдачу от затрат, произведенных на создание производительных сил. Инфраструктура возникает в результате общественного разделения труда и появления совокупности отраслей, на основе отпочкования, обособления функций обслуживания производственных и социальных потребностей. Основные социально-экономические преимущества формирования ТПК во многом зависят от создания единой эффективной инфраструктуры.

Таким образом, мы будем придерживаться следующего определения территориально-производственного комплекса: “ТПК – это сочетание взаимосвязанных, планомерно и пропорционально развивающихся и взаимодействующих производств отраслей народного хозяйства и обеспечивающих их инфраструктуру, призванных выполнить на конкретной территории определенную целевую программу”.

Вместе с тем в рамках данного исследования возникает необходимость проведения типологии территориально-производственных комплексов. Проведение классификации комплексов связано, прежде всего, с тем, что на настоящий момент времени место и роль ТПК как в национальной,

так и в региональной системе экономических отношений изменились. Если раньше развитие региональной экономики строилось вокруг такого рода комплексов, то за последние два десятилетия хозяйственные связи разрушились, многие предприятия сменили собственника, вид деятельности и своих поставщиков и покупателей. Поэтому сейчас актуально классифицировать ТПК по степени их развития, по стабильности их функционирования и некоторым другим факторам. Именно с этим связан выбор признаков классификации.

Такой признак как *этап жизненного цикла ТПК* показывает, насколько давно был создан конкретный территориально-производственный комплекс, насколько сильно сложились связи между функционирующих в его рамках предприятий. Во многом тип ТПК зависит от новизны его продукции и стадии ее жизненного цикла.

Такие признаки как *темп развития комплекса* и *объемы и характер производства* отражают степень его развития в настоящих условиях хозяйствования.

Функционирование ТПК на современном этапе основано на деятельности промышленных предприятий, поскольку привлечение ресурсов в промышленность дает более эффективные результаты (по срокам окупаемости, рентабельности инвестиций и т.д.), чем в другие отрасли, к примеру, в сельское хозяйство. Эта тенденция подтверждается анализом состояния отраслей хозяйствования Российской Федерации.

Существует несколько подходов при определении места ТПК в системе народного хозяйства. Количественная сторона этого процесса не вызывает сомнений. Доля народнохозяйственной продукции, размер осваиваемых капитальных вложений в ТПК значительно возрастают, и эта тенденция будет развиваться в перспективе. При этом из единичных фактов формирование ТПК переходит в разряд широко применяемой формы размещения производительных сил страны.

Качественная сторона имеет еще большее значение, поскольку ТПК как объект национального и регионального хозяйства, соответствует долгосрочным требованиям по совершенствованию организационной структуры и методов управления региональным хозяйственным механизмом. Территориально-производственный комплекс в силу межотраслевого характера производства требует централизованного, комплексного управления. ТПК – такая социально-экономическая система, которая очень чутко реагирует на фактор времени по нескольким причинам.

Во-первых, он требует значительного времени для своего формирования, и поэтому очень важной становится согласованность взаимодействия разных плановых периодов развития; во-вторых, синхронность ввода объектов (или даже уровень развития его отдельных хозяйственных звеньев) на каждом данном этапе формирования ТПК оказывает заметное влияние на всю систему, позволяя получать наибольшую эффективность только при комплексном, согласованном развитии составляющих элементов.

Как элемент региональной экономики ТПК по сравнению с отраслями национального хозяйства имеет свои характерные особенности. Он позволяет с наибольшей эффективностью для экономики решать вопросы [2–4]:

- комплексное использование природных ресурсов в данном районе,
- рациональное применение трудовых ресурсов;
- более эффективное использование единой строительной базы и единой транспортной системы района;
- обеспечение необходимого развития социальной инфраструктуры;
- создание рациональных условий для повышения жизненного уровня населения;
- лучшее решение проблем воспроизводства и охраны окружающей среды на данной территории.

Это не умаляет значения отраслей для национального хозяйства, тем более что отрасли, как часть единого воспроизводственного механизма, значительно лучше решают целый ряд важнейших для общества вопросов, таких, как разработка и внедрение новейших достижений научно-технического прогресса, специализация, концентрация производства, совершенствование его организации и многие другие. Однако ТПК на современном этапе развития общества проявляют свои преимущества в решении ряда вопросов, особенно тех, которые начинают лимитировать экономику региона и страны, что привлекает к ним внимание ученых и специалистов из различных органов планирования и управления общественным развитием. Таким образом, в этом, а также ряде других аспектов отражается место и роль территориально-производственных комплексов в экономике региона и страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Лебедев В.Т.** Производительные силы и социальный прогресс. М.: Книга и бизнес, 1997. 172 с.
2. **Ходачек В.М**. Стратегическое планирование и государственное регулирование экономики на региональном уровне. СПб: Изд-во СЗАГС, 2000. 130 с.
3. **Цвиринько И.А.** Методология, методы и модели управления логистическими бизнес-процессами. СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2003. 262 с.
4. **Чалов В.И.** Территориально-производственный комплекс: проблемы формирования и управления. М.: Мысль, 1983. 159 с.

Карпович О.Г.

Формирование территориально-производственных комплексов региона на основе кластерного подхода

Основу для решения практических проблем организационного оформления территориально-производственной интеграции составляют теория территориально-производственных комплексов и теория кластеров [1]. Теория территориально-производственных комплексов (ТПК) сформировалась и получила развитие в отечественной науке в годы плановой экономики, однако, в последнее время серьезные разработки в данном направлении не велись.

Теория ТПК предполагает объединение на ограниченной территории предприятий, связанных между собой по принципу технологической цепочки, т.е. в одном районе группируются предприятия, выполняющие последовательные производственные стадии в выпуске определенной продукции (от добычи сырья до производства готового продукта). Свести группу предприятий в единый ТПК с учетом природных условий экономического района, развития транспорта и других факторов - значит содействовать росту эффективности капитальных вложений, сократить текущие затраты и более полно использовать трудовые ресурсы. Столь ощутимый эффект достигается благодаря целесообразному размещению предприятий на отведенной территории, организации для всех них единой транспортно-складской системы обслуживания, созданию общего энергетического хозяйства, инженерных коммуникаций (водоснабжение, канализация, теплофикация), противопожарной и аварийной служб.

Рациональный подбор входящих в комплекс предприятий позволяет оптимально организовать схему технологического процесса. Например, один и тот же продукт можно получать из разного сырья и при различной технологии. Во всех таких случаях схема организации технологического процесса и требования к размещению производства будут различными. Расположение промышленных предприятий в ТПК облегчает их кооперирование не только по основным, но и по вспомогательным производствам.

Теория кластеров разработана зарубежными экономистами, в русскоязычных источниках она встречается довольно редко и пока еще не получила широкого распространения. Согласно этой теории производственная структура конкретного региона должна развиваться по направлению, позволяющему использовать продукт одной отрасли для нужд нескольких других. Таким образом, между всеми отраслями, представленными в данной местности, создаются устойчивые связи, позволяющие поддерживать эти отрасли и способствующие развитию общей экономики региона.

В общеизвестных рейтингах конкурентоспособности стран, дающих независимую оценку деятельности национальных правительств, Россия занимает нижние строчки, что не соответствует ее потенциалу. Например, по рейтингу Мирового экономического форума (WEF), в 2002 г. Россия попала на 63-е место, между Венесуэлой и Индонезией, в 2003 г. – на 64-е место, между Аргентиной и Вьетнамом. В последние годы рейтинги России повысились, но, вместе с тем, не столь значительно. Одной из главных причин такого положения является недостаточно высокое качество стратегического планирования на федеральном и региональном уровнях. Отсюда назревшая необходимость изучения форм и способов повышения конкурентоспособности в регионах, достижения ими конкурентных преимуществ [2].

Одновременно с этим ряд отечественных и зарубежных авторов подчеркивает многофункциональную роль промышленных кластеров, способных обеспечить условия формирования и реализацию конкурентных преимуществ регионов через посредство проведения структурно-территориальной политики. Теория промышленных кластеров (пока больше распространенная в зарубежной экономической практике) наглядно рассматривает вопрос о роли местоположения предприятий в регионах.

Существующие толкования понятия "кластер" можно условно разделить на две группы [1–5 и др.]: к первой отнесем авторов, которые уделяют большое внимание географической составляющей кластера, а ко второй – авторов, которые при определении "кластера" географическую составляющую считают малозначительной.

Рассмотрим первую группу. Основоположником теории кластерного развития является М. Портер, который дает следующее определение кластеру: "кластер, или промышленная группа, – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга".

Достоинством этой теории является выделение принципиально нового структурного элемента в совокупности субъектов конкуренции, где "кластеры представляют новый и дополнительный способ организации экономики, ее динамичного развития и принцип проведения государственной политики в регионах. Понимание состояния кластеров в регионе обеспечивает важное видение внутренних свойств производственного потенциала экономики кластеров и ограничений, существующих для их будущего развития". Однако в предлагаемой теории есть и существенные недостатки, связанные, прежде всего, с недостаточным уровнем исследования проблемы. Прежде всего, непонятно, чем кластер отличается от "простой" совокупности предприятий в экономике. Можно заметить, что М. Портер не дает четких и однозначных ответов на вопросы о размере кластера, его качественном составе, границах. Кроме того, непонятно, почему "кластер – это система взаимосвязанных фирм и институтов, оказывающаяся в целом больше простой суммы своих составных частей". Этот вывод не подтвержден расчетами экономической эффективности и поэтому, в достаточной мере, интуитивен [4].

Дэн Хааг определяет кластер как "индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой секторальному подходу" [4].

Понятие "кластер" также может трактоваться в иной форме.

Кластеры – это группы взаимосвязанных отраслей промышленности, которые создают богатства в регионе путем экспорта товаров и услуг. Понятие "промышленный кластер" отличается от классического определения "промышленный сектор" тем, что первое представляет полную цепочку отраслей промышленности, начиная от поставщиков и заканчивая конечным продуктом, включая вспомогательные услуги и специализированные инфраструктуры. Предприятия в кластере географически сконцентрированы и связаны потоком товаров и услуг.

По мнению С. Лозинского, кластер – это сочетание лидирующих фирм, которые производят продукты и услуги, поставщиков, которые существуют в регионе, а также бизнес-климата [1].

С.И. Соколенко под кластером понимает "территориальное объединение взаимосвязанных предприятий и учреждений в пределах соответствующего промышленного региона, направляющих свою деятельность на производство продукции мирового уровня" [1].

Автор выделил детерминанты формирования кластеров:

– близость к рынкам;

– обеспечение специализированной рабочей силой;

– доступность специфических природных ресурсов;

– экономия за счет масштаба производства;

– низкая стоимость операции;

– возможность полного доступа к информации;

– возможность привлекать к сотрудничеству фирмы, дисперсно распределенные на территории региона.

Характерной особенностью такой трактовки является то, что границы кластера определяются промышленным регионом, который уже сформировался ранее.

Вторая группа точек зрения на сущность кластера.

В противоположность первой группе определений, по мнению В.М. Кутьина, "кластер" есть

объединение регионов с похожим социально-экономическим положением [4]. В своем исследовании он классифицировал уже существующие регионы России и воссоздал карту регионов заново, разбив их на 7 кластеров с похожим экономическим положением. За основу классификации он выбрал такие показатели, как индекс промышленного производства, строительство жилья, продукция сельского хозяйства, оборот розничной торговли. В понимании В.М. Кутьина, кластеры не обладают географическим детерминизмом, что он объясняет, во-первых, слабостью подавляющего большинства регионов России, а во-вторых, отмечает, что даже близко находящиеся на географической карте регионы настолько сильно отличаются ресурсным и людским потенциалами, что не позволяет отнести их к одному экономическому кластеру.

Еще один автор, А. Воронов, изучая данный вопрос, пришел к выводу, что кластер есть "упорядоченная совокупность специализированных предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию" [3].

Отличным выглядит определение Р. Коха, который трактует понятие "кластеры" как образующиеся внутри фирмы группы, куда входят работники различных функциональных профилей, работающие вместе на постоянной основе.

Таким образом, на основании проведенного выше анализа определений кластеров, мы предлагаем свое определение, которого в дальнейшем будем придерживаться в данном исследовании.

Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу.

Географические масштабы кластера могут варьироваться от одного города и/или штата до страны или даже ряда соседствующих стран. Кластеры принимают различные формы в зависимости от своей глубины и сложности, но в большинстве случаев включают компании готового продукта, или сервисные компании; поставщиков специализированных факторов производства, компонентов, машин, а также сервисных услуг; финансовые институты; фирмы в сопутствующих отраслях. Кластеры часто включают также фирмы, работающие в низовых отраслях (т.е. с каналами сбыта или потребителями), производителей побочных продуктов; специализированных провайдеров инфраструктуры; правительственные и другие организации, обеспечивающие специальное обучение, образование, поступление информации, проведение исследований, и предоставляющие техническую поддержку (такие, как университеты, структуры для повышения квалификации в свободное время); а также агентства, устанавливающие стандарты. Правительственные агентства, оказывающие существенное влияние на кластер, могут рассматриваться как его часть. И наконец, многие кластеры включают торговые ассоциации и другие совместные структуры частного сектора, поддерживающие членов кластера.

Определение составных частей кластера лучше начинать с рассмотрения крупной фирмы или концентрации сходных фирм, а затем выявить наличие цепочки связанных с ними по вертикали ниже- и вышестоящих фирм и организаций. Далее надо найти по горизонтали отрасли, проходящие через общие каналы или производящие побочные продукты и услуги. Дополнительные горизонтальные цепочки устанавливаются на базе использования похожих специализированных факторов производства или технологий или связаны между собой через поставки. Следующий шаг после установления входящих в кластер отраслей и фирм состоит в выделении организаций, обеспечивающих для него специальные навыки, технологии, информацию, капитал или инфраструктуру, а также любых групповых образований, в которые входят участники кластера. Завершающий шаг – это поиск правительственных или других законодательных структур, оказывающих существенное влияние на членов кластера.

Нанесение границ кластера достаточно часто оказывается непростой задачей, требующей творческого процесса на базе понимания наиболее важных связей и взаимного дополнения для разных отраслей и организаций.

Границы кластеров достаточно редко подчиняются стандартным системам отраслевой классификации, неспособным охватить многих важных участников конкурентной борьбы и связи между отраслями. Границы кластеров постоянно изменяются по мере появления новых фирм и отраслей, сужения или спада существующих отраслей, а также с развитием и изменением местных организаций.

Таким образом, вопросы формирования территориально-производственных комплексов региона на основе кластерного подхода требуют дальнейшего исследования и развития и, прежде всего, по направлениям уточнения их места и роли в экономике региона и страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гутман Г.В., Звягинцева О.П., Мироедов А.А.** Регион в формировании социального государства. М.: Финансы и статистика, 2005. 160 с.

2. **Добрецов Н.Л., Конторович А.Э., Коржубаев А.Г. и др**. Научные основы стратегии социально-экономического развития Сибири // Регион: экономика и социология. 2001. № 4. С. 55, 62–64.

3. **Дорогов Н.Н.** Государственное управление региональным хозяйством. Иваново: ИвГУ, 1998.

4. **Дыбская В.В.** Управление складом в логистической системе. М.: КИА центр, 2000. 205 с.

5. **Евстигнеева Л., Евстигнеев Р.** Глобализация и российские регионы // Проблемы теории и практики управления, 2003. № 1.

Щербакова Н.В.

Методика оценки эффективности развития крупного города

Динамичный рост крупных городов как по численности населения, так и по площади территориальных ресурсов является одной из характерных мировых тенденций современного социально-экономического развития. При этом повышенная концентрация населения на ограниченной территории ужесточает требования к качеству управления урбанизированной территорией: во-первых, выдвигает проблему оценки социально-экономического развития крупных городов и его последствий и, во-вторых, вызывает необходимость определения границ эффективности их развития.

Однако в настоящее время отсутствуют адекватные подходы к оценке влияния современных условий на изменение уровня жизни горожан и на эффективность развития всей социально-экономической системы города. Имеющиеся методы оценки базируются на фрагментарном, поэлементном подходе и статике, что не дает возможности адекватно оценить существующее состояние эффективности управления социально-экономической системой крупного города и прогнозировать ее развитие как в ближней, так и в дальней перспективе в соответствии с современными требованиями.

Недоучет системности и динамики развития крупных городов при оценке на основе существующих подходов приводит к следующим проблемам:

– недостаточно изучена социально-экономическая динамика, в частности структурные и циклические изменения в развитии крупных городов, что предполагает переход от статических моделей отдельных отраслей городского хозяйства к динамическим моделям социально-экономической системы города;

– практически отсутствует экономический поход к оценке: не определяются затраты на социально-экономическое развитие крупных городов, а если и определяются, то фрагментарно. Систематически определяется только валовой региональный продукт (ВРП) как сумма валовых добавленных стоимостей отраслей городского хозяйства. Определяются результаты развития, но не рассматривается, какой ценой они достигнуты;

– в большинстве случаев оценка производятся на чисто теоретическом уровне, без ориентации на практическое применение: выработки механизмов повышения эффективности развития городов, прогноз его последствий.

Необходим системно-динамический подход к оценке эффективности социально-экономического развития крупного города, который сегодня отсутствует. Нужны методы оценки именно эффективности социально-экономического развития крупного города, основанные на сопоставлении затрат и результатов его развития, позволяющие определить границы эффективности развития города.

Новизна предлагаемой методики оценки эффективности развития крупного города состоит в использовании системно-динамического подхода, суть которого заключается в изучении изменений социально-экономических явлений в их взаимосвязи и взаимодействии, в поиске путей, механизмов управления этими изменениями. Методика позволяет перейти от оценки по отдельным показателям к оценке на основе системно-динамической модели. Разработанная методика включает в себя следующие элементы:

– системно-динамическую модель развития крупного города;

– формирование системы показателей по модели, в том числе показатель “стоимости роста города”;

– границы эффективности его социально-экономического развития;

– разработку тарифов и нормативов социально-экономического развития крупного города, которые выступают в качестве механизмов управления его развитием.

Первым ученым, построившим математическую системно-динамическую модель типичного американского города, ориентированную на анализ эволюции урбанизированной территории в 70-х годах XX века, был Дж. Форрестер. Ученый пришел к выводу, что жизнедеятельность города определяется многими взаимосвязанными и взаимодействующими подсистемами, в которых зависимости между элементами не могут быть описаны линейными функциями. Системно-динамическая модель развития города Дж. Форрестера была в те времена инновационной, и в дальнейшем совершенствовалась его последователями.

В отличие от модели Дж. Форрестера и подобных ей динамических моделей развития города, разработанная системно-динамическая модель развития крупного города предполагает системный расчет следующих показателей:

– экономических (доходов и затрат на содержание и развитие города, стоимости роста города, валового регионального продукта);

– социальных (совокупности показателей, оценивающих уровень жизни горожан);

– экологических (показателей, отражающих состояние окружающей среды).

Учет социально-эколого-экономических факторов делает оценку эффективности развития крупного города на основе системно-динамической модели *комплексной*.

Крупный город при системно-динамическом подходе к оценке предлагается рассматривать как динамично развивающуюся социально-экономическую систему. В модели рассматривается распределение трудовых, финансовых, территориальных ресурсов между ее элементами, а также показывается влияние развития различных элементов модели на уровень жизни горожан. С учетом связей между показателями общий вид системно-динамической модели представлен рис. 1.

Системообразующими для данной модели являются следующие элементы, обеспечивающие жизнедеятельность города:

– население;

– территориальные ресурсы;

– жилищный фонд;

– инженерно-транспортная инфраструктура;

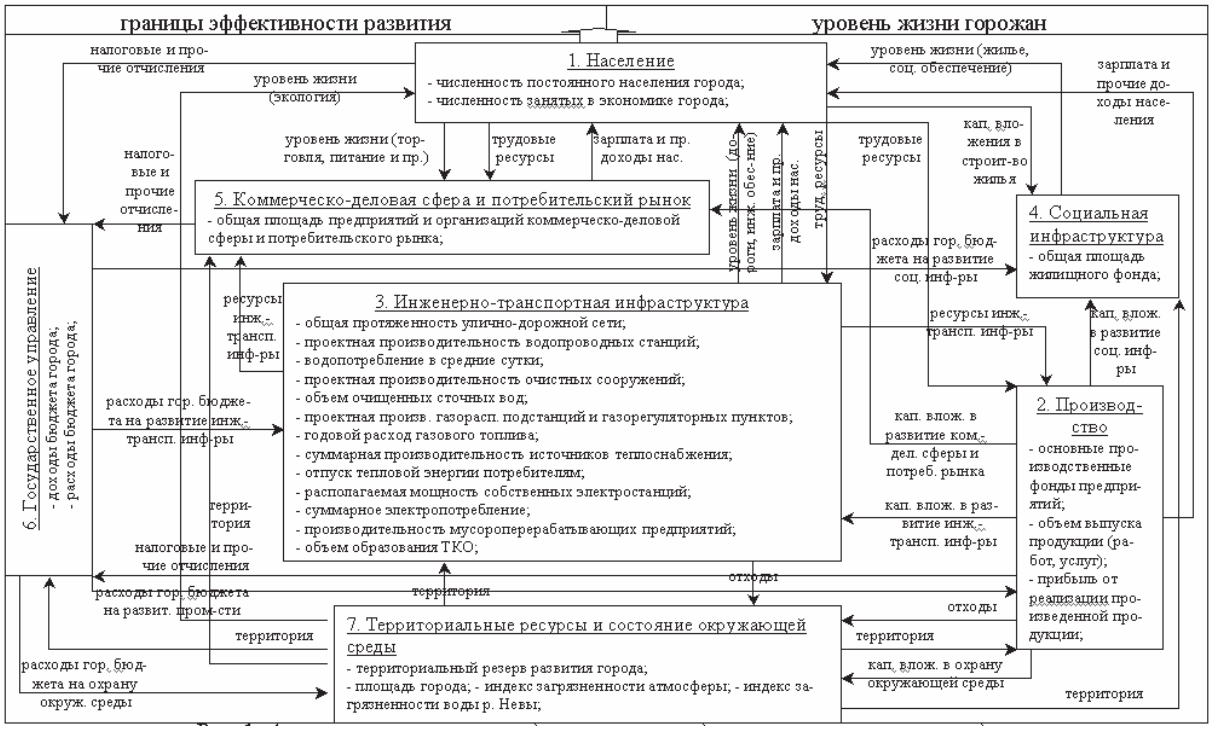


Рис. 1. Агрегированная системно-динамическая модель развития крупного города

– предприятия и организации, обеспечивающие горожан товарами и услугами первой необходимости и рабочими местами (этот элемент является системообразующим в случае отсутствия обмена города товарами и услугами, трудовыми ресурсами с внешней средой).

Город может рассматриваться как открытая (с учетом его взаимодействий с внешней средой), так и замкнутая (без учета его взаимосвязей с внешней средой) социально-экономическая система. В разработанной модели город исследуется как открытая система в части его обмена трудовыми и финансовыми ресурсами с внешней средой. Однако в модели не учитывается обмен города с внешней средой территориальными ресурсами, поскольку одной из характерных черт социально-экономического развития крупных городов является ограниченность их территориальных ресурсов. С целью упрощения модели в ней не учитываются импорт и экспорт товаров и услуг.

Системно-динамическая модель развития крупного города имеет сложную структуру, и каждый элемент агрегированной модели сам по себе является сложной системой. На рис. 2 приведены в качестве примера состав и структура подсистемы "Территориальные ресурсы" блока "Территориальные ресурсы и состояние окружающей среды" системно-динамической модели.

На рис. 2 в виде стрелок представлены связи между рассматриваемыми показателями модели. Каждой связи между показателями построенной системно-динамической модели соответствует формула. Пример формализации связей между показателями приведен ниже:

$$OT = JZ + TI + PZ + TC + PT + TP, \quad (1)$$

где OT – освоенная территория города; JZ – площадь жилых зон; TI – площадь территории предприятий и организаций блока "Производство"; PZ – площадь зеленых насаждений общего пользования; TC – площадь территории предприятий и организаций коммерческо-деловой сферы и потребительского рынка; PT – площадь зон инженерно-транспортной инфраструктуры; TP – площадь прочей территории.

По каждой экзогенной (входной) переменной модели приведены как фактические (1985–2006 гг.), так и прогнозируемые (2007–2025 гг.) значения показателей. Прогноз сделан или с помощью стандартных методов математической статистики. В тех случаях, когда полученные уравнения не были пригодны для прогноза по формальным критериям или же по логике развития социально-экономического явления, прогноз осуществлялся на основе экспертной оценки наиболее вероятного пути развития рассматриваемого процесса или явления.

Показатели системно-динамической модели используются для оценки *уровня жизни горожан*, который предлагается определять уровнем обеспеченности услугами инженерно-транспортной, социальной инфраструктур города. Уровень обеспеченности рассчитывается путем сопоставления фактического значения показателя с его нормативным значением. Характеристика достигнутого уровня жизни составляется на основе следующих показателей:

– уровень обеспеченности города улично-дорожной сетью;

– уровень водообеспеченности населения города;

– уровень обеспеченности населения услугами системы водоотведения;

– уровень газообеспеченности населения города;

– уровень обеспеченности населения города тепловой энергией;

– уровень обеспеченности населения города электроэнергии;

– уровень образования твердых коммунальных отходов от населения;

– уровень обеспеченности населения города общей площадью квартир;

– уровень обеспеченности населения зелеными насаждениями общего пользования.

По построенной системно-динамической модели развития крупного города также определяются следующие *системные показатели*.

1. *Численность постоянного населения города.* Этот показатель является исходным показателем для всей модели, определяющим для всех остальных показателей построенной системно-динамической модели. Без горожан нет города.

Для определения показателя "численность населения города" используется следующая формула:

$$dN/dt = (CR(t) - Cum(t)) + (CP(t) - CV(t)), \quad (2)$$

где N – численность постоянного населения города; CR – численность родившихся; CUm – численность умерших; CP – численность прибывших; CV – численность выбывших; t – время (год).

2. *Валовой региональный продукт* (ВРП). ВРП – обобщающий показатель экономической деятельности региона, города, характеризующий процесс производства товаров и услуг. ВРП равен сумме валовых добавленных стоимостей отраслей экономики города, рассчитанных как разница

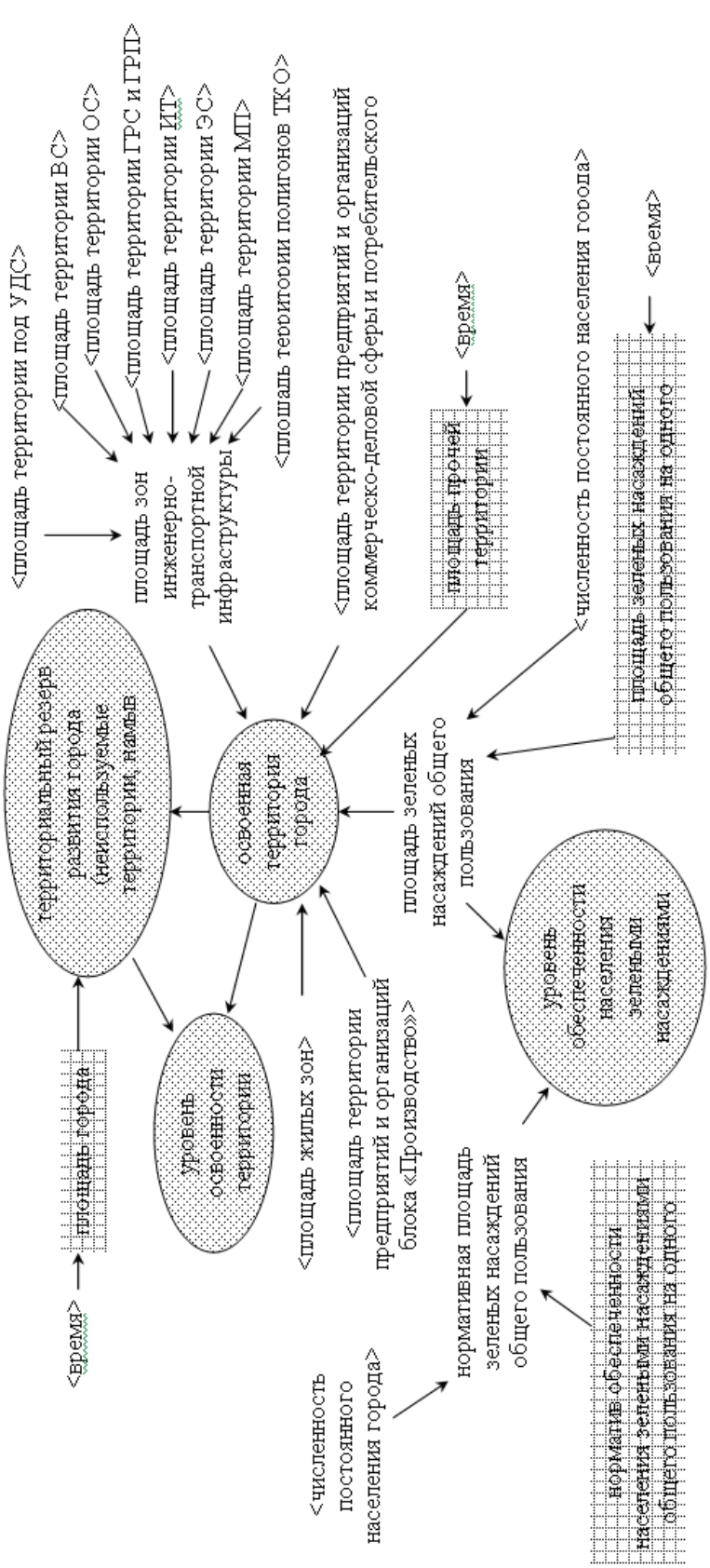


Рис. 2. *Системные потоковые диаграммы подсистемы «Территориальные ресурсы и состояние окружающей среды. Территориальные ресурсы»*

(- входная экзогенная переменная; - выходная переменная-индикатор; - переменная-уровень (требуется указать начальное значение); - важная переменная; <численность> - копия какой-то переменной из другой части модели.

УДС – улично-дорожная сеть; ВС - водопроводные станции; ОС - очистные сооружения; ГРС и ГРП - газораспределительные подстанции и газорегуляторные пункты; ИТ - источники теплоснабжения; ЭС - электростанции; МП - мусороперерабатывающие предприятия; ТКО - твердые коммунальные отходы)

между выпуском и промежуточным потреблением плюс чистые налоги на продукты (разность между налогами и субсидиями на продукты). Эти показатели хорошо проработаны и систематически рассчитываются на уровне страны, региона, города.

В построенной системно-динамической модели учитывается рост среднедушевых доходов с увеличением численности населения города. Крупные города концентрируют прибавочный продукт экономики страны. В них сосредотачиваются отрасли, в основном, третичного и четвертичного секторов экономики, находящиеся на вершине природно-продуктовой вертикали. Недоучет этого фактора не позволил бы провести обоснованный анализ зависимости между численностью населения городов и их ВРП на душу населения.

С учетом вышесказанного для расчета показателя "ВРП" используется следующая формула:

$$VRP = (0{,}25*Ln(N)-1{,}07)*(SU*N + TI + PR + TC + CP + 0{,}11*TRF), \quad (3)$$

где VRP – валовой региональный продукт; SU – средний уровень номинальной заработной платы; TI – налоговые отчисления с произведенной продукции предприятий и организаций блока "Производство"; PR – прибыль от реализации произведенной продукции; TC – налоговые отчисления с предприятий и организаций коммерческо-деловой сферы и потребительского рынка; CP – чистая прибыль предприятий и организаций коммерческо-деловой сферы и потребительского рынка; TRF – поступление налогов и прочих доходов в бюджетную систему РФ.

3. *Суммарные затраты на содержание и развитие города.* Этот показатель системно-динамической модели включает в себя:

– суммарные расходы на содержание объектов городского хозяйства;

– суммарные расходы на капитальный ремонт объектов городского хозяйства;

– суммарные расходы на новое строительство объектов городского хозяйства.

4. *Стоимость роста города.* Этот показатель предлагается рассчитывать как прирост суммарных расходов на новое строительство объектов городского хозяйства на единицу прироста населения города.

5. *Территориальный резерв развития города.* Данный показатель является важнейшим системным показателем для моделей развития крупных городов, характерной чертой развития которых является дефицит территориальных ресурсов. Территориальный резерв развития рассчитывается как разность между площадью города и его освоенной территорией.

В рамках предлагаемой методики оценки, наряду с вышеперечисленными системными показателями, определяются *границы эффективности социально-экономического развития крупного города*, которые задают пределы устойчивости развития как отдельных сфер городского хозяйства, так и экономики города в целом.

Границы эффективности социально-экономического развития крупного города могут быть определены практически по любому показателю социально-экономического развития (численность населения города, уровень доходов населения, бюджетная эффективность, плотность застройки, обеспеченность горожан зелеными насаждениями общего пользования и т. д.). Однако ключевым показателем развития любого города является численность его населения.

Предлагается рассматривать верхнюю и нижнюю границы эффективности социально-экономического развития крупного города. *Верхнюю границу эффективности развития города* по численности его населения предлагается определять через территориальный резерв развития города: верхняя граница – это та максимальная численность населения города, которая может "поместиться" на ограниченной территории города при определенном уровне жизни. Соответственно, чем ниже уровень жизни горожан, тем больше населения сможет проживать в границах города, и, наоборот, чем выше уровень жизни, тем меньше горожан сможет "уместиться" на ограниченной территории города. Это ограничение приобретает особую значимость при рассмотрении города как замкнутой социально-экономической системы, в том числе с точки зрения территориальных ресурсов.

Нижнюю границу эффективности социально-экономического развития крупного города предлагается оценивать с помощью *точки безубыточности*, соответствующей численности населения города, при которой суммарные затраты на содержание и развитие города будут равны его доходам (части валового регионального продукта). Если суммарные затраты на функционирования и развитие города превысят его доходы, то он станет убыточным и не сможет устойчиво функционировать и развиваться без поддержки извне.

Формализация определения верхней и нижней границ эффективности развития крупного города по численности населения следующая:

$$N_V : TP \to 0;$$
$$N_N : SZ \le kVRP, \quad (4)$$

где N_V – численность населения при нулевом территориальном резерве; TP – территориальный резерв развития города; N_N – численность населения города при достижении им нижней границы эффективности развития; SZ – суммарные затраты на содержание и развитие города; $kVRP$ – часть ВРП, идущая на компенсацию затрат на содержание и развитие города.

Большую роль при определении нижней границы эффективности развития играет доля доходов, идущая на компенсацию затрат на содержание и развитие города. Эта доля соответствует доли конечного потребления в ВРП (при расчете ВРП по методу конечного использования). Поскольку в построенной модели экспорт и импорт в расчетах не учитываются, для расчета фактического значения доли из ВРП необходимо вычесть величину чистого экспорта (эксперт за вычетом импорта).

Практическая значимость методики оценки эффективности развития крупного города заключается в возможности разработки на ее основе *нормативов* и *тарифов* с учетом динамики социально-экономической системы города, которые выступают в качестве механизмов управления его развитием.

С помощью системно-динамической модели определяются тарифы на жилищно-коммунальные услуги, покрывающие затраты на содержание жилищного фонда города, рассчитанные на основе модели.

Неоднородность оказываемых услуг инженерно-транспортной инфраструктуры города не позволяет рассчитать единый тариф на все оказываемые услуги. Однако возможно определить структуру тарифа, отражающую соотношение между затратами на развитие и модернизацию предприятий инженерно-транспортной инфраструктуры и текущими эксплуатационными расходами предприятий.

Нормирование развития города на основе системно-динамического подхода предлагается осуществлять на основе рассчитанных границ эффективности социально-экономического развития города в два этапа:

1. На первом этапе для определения границ эффективности социально-экономического развития города следует установить долю ВРП, идущую на компенсацию затрат на содержание и развитие объектов городского хозяйства, создающих соответствующий уровень жизни горожан. Установление этой доли ВРП и требуемого уровня жизни горожан предполагается осуществлять уполномоченными представителями административного аппарата города;

2. На втором этапе в соответствии с выбранными границами эффективности развития города принимается система требуемых значений показателей социально-экономического развития крупного города, полученных с помощью системно-динамической модели.

Выбранная система показателей развития города является целевой, ориентировочной. Эти значения могут служить ориентирами достигнутых результатов проводимой городским правительством социально-экономической политики. Соблюдение же границ эффективности развития города позволяет судить об устойчивости его развития.

Таким образом, предложенная методика оценки эффективности развития крупного города, в основу которой положен системно-динамический подход, делает возможным учет влияния современных условий на изменение уровня жизни горожан и на эффективность развития всей социально-экономической системы города. Разработанная методика оценки позволяет найти границы эффективности социально-экономического развития крупного города, соблюдение которых делает развитие города устойчивым. С помощью методики возможно прогнозирование последствий нарушения границ эффективности развития города, расчет стоимости роста города. Конечным результатом применения предлагаемой методики оценки является разработка механизмов управления развитием крупного города, направленных на повышение уровня жизни горожан.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гранберг А.Г.** Динамические модели народного хозяйства. М.: Экономика, 1985. 240 с.

2. **Форрестер Дж.** Динамика развития города. М.: Из-во “Прогресс”, 1974. 274 с.

3. **Дмитриева О.Г**. Региональная экономическая диагностика. СПб: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та экономики и финансов, 1992. 272 с.

4. **Щербакова Н.В., Каменик Л.Л.** Состав системно-динамической модели как основа социально-экономической оценки эффективности развития крупного города // Экономика, экология и общество России в 21-м столетии. Труды 7-й международной научно-практической конференции. Ч. 2. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2005 г. С. 215–217.

Олесов А.Е.

Управление закупками в системе государственного здравоохранения

Охрана здоровья человека становится важнейшим приоритетом государственной политики. Приоритетный национальный проект в сфере здравоохранения, проектируемая государственная программа развития здравоохранения на период 2009–2012 годы, разрабатываемая в настоящее время Концепция развития здравоохранения до 2020 года предусматривают повышение доступности и качества оказываемой населению России высокотехнологичной медицинской помощи.

Кроме того, с 2009 года планируется масштабная информатизация системы здравоохранения в целом. Предполагается создание регистра больных, создание полной базы данных по лечебно-профилактическим учреждениям, по электронной карте пациента.

Проводимые мероприятия требуют привлечения сторонних исполнителей для поставки и интеграции высокотехнологичного медицинского оборудования, выполнения наукоемких проектных и исследовательских работ. В настоящее время в соответствии с Федеральным Законом РФ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" [1], закупка медицинского оборудования, лекарственных средств, расходных материалов, выполнение работ и др. осуществляется посредством организации открытых конкурсов и тендеров. Так, например, для нужд государственных учреждений здравоохранения, входящих в состав Федерального медико-биологического агентства, объявлены открытые конкурсы по размещению заказов на выполнение практических медико-гигиенических мероприятий по обеспечению безопасности работ в рамках федеральной целевой программы "Обеспечение ядерной и радиационной безопасности на 2008 год и на период до 2015 года", на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, на поставку компьютерного и сетевого оборудования и программного обеспечения для создания единой информационной базы по реализации мероприятий, связанных с обеспечением безопасности донорской крови и ее компонентов, поставку медицинского оборудования по заготовке, переработке, хранению и обеспечению безопасности донорской крови и ее компонентов, поставку магнитно-резонансных томографов и т. д.

При проведении открытых конкурсов используются как ценовой критерий (цена государственного контракта), так и неценовые критерии.

В состав неценовых критериев включены: срок выполнения работ; качество работ, определяемое в соответствии с такими факторами как достижение в работе поставленных целей и решение поставленных задач, а также предлагаемые технические и/или методологические решения, методы и технологии выполнения прочих (практических медико-гигиенических) мероприятий; квалификация участника конкурса, оцениваемая в соответствии с опытом выполнения аналогичных мероприятий, квалификацией и компетенцией привлекаемого персонала, общей специализацией участника конкурса и степенью ее соответствия области предмета конкурса, материально-техническое обеспечением работ.

Для эффективного управления государственным отраслевым заказом предлагается детализировать указанные критерии. А именно, помимо качества работ и квалификации участника конкурса предлагается оценивать надежность участника. Надежность претендента на выполнение заказа определяется: наличием финансовых ресурсов, необходимых для выполнения контракта, либо гарантированной возможностью их привлечения; возможностью выдержать временной график выполнения работ или поставок продукции; отсутствием случаев срыва государственных контрактов или нарушения законодательства. Показателями квалификации претендента также является наличие специальных систем и программ (например, системы управления производством, системы управления имуществом, системы управления качеством, программы экологической безопасности и т. п.).

Специальные стандарты могут быть установлены для отдельных сфер отрасли. Речь может идти о возможности проводить специальные работы, как правило, подтверждаемой государственной лицензией, например, лицензией на проведение медико-гигиенических мероприятий по обеспечению ядерной и радиационной безопасности, лицензией на проведение работ, связанных с осуществлением мероприятий по обеспечению безопасности донорской крови и ее компонентов, и т. д.

Выработка правил анализа заявок претендентов является основной проблемой при проведении конкурсов. Одна из главных целей анализа заявок состоит в установлении того факта, что окончательная цена контракта является справедливой и обоснованной.

В простейших случаях, если есть конкуренция между претендентами, может быть проведен анализ цены без углубленного анализа затрат и предполагаемого дохода, получаемого исполнителем. Анализ предложенной цены контракта проводится в сравнении с ценой аналогичных контрактов и изучения рыночных цен. Такой подход применим для товаров и услуг, имеющих широкое распространение на рынке, например при организации закупок лекарственных средств, расходного медицинского имущества и т.п. Возможно использование параметрических методов, позволяющих оценить стоимость в расчете на единицу продукции [2].

Если непосредственный анализ цены не выполним, следует осуществлять анализ затрат. Надо анализировать необходимость, обоснованность предложенных затрат на отдельные составляющие части контракта.

В тех случаях, когда цена контракта является лишь одним из критериев выбора исполнителя, могут быть дополнительно привлечены эксперты для осуществления технического анализа таких существенных факторов для отраслевого заказа как качество материалов, оборудования, основных фондов, используемых технологических процессов и т.п. для определения обоснованности указанных в заявке ресурсов. В качестве экспертов могут привлекаться ведущие авторитетные специалисты здравоохранения.

Анализ предполагаемого дохода, получаемого исполнителем, является важной составляющей процедуры анализа заявок.

Получаемый доход должен быть достаточным для эффективной работы по выполнению контракта, привлечения квалифицированных специалистов и использования передовых технологий. Снижение стоимости контракта за счет уменьшения дохода исполнителя не всегда идет на пользу заказчику. Расчет дохода на основе средних величин или использование фиксированного процента от общей стоимости не способствует мотивации к наилучшему выполнению контракта.

Проанализированы данные о заключении контрактов Федеральным медико-биологическим агентством в 2008 году. Все контракты разделены нами на группы в соответствии с содержанием заказа. Основные группы перечислены в первом столбце табл. 1. В группу прочие контракты вошли заказы на услуги связи, охраны, страхования, аудита, банковское обслуживание, аренду площадей, приобретение путевок в профилактические учреждения.

На рис. 1 приведено распределение контрактов, исполненных в 2008 году, по стоимости. По оси абсцисс отложена стоимость контрактов в млн.рублей. По оси ординат указан вклад контрактов, стоимостью не выше заданной, в общую совокупную стоимость всех контрактов. С целью наглядного графического представления данных из рисунка исключен один контракт на поставку медицинского оборудования на сумму 60 000 тыс. рублей. Видно, что 40% общей стоимости контрактов составляют заказы до 550 тыс.рублей.

В табл. 1 показана структура стоимости контрактов для выделенных групп. Рассмотрены состояния контрактов: завершенный, исполняемый, объявленный, отмененный, планируемый. Большая часть совокупной стоимости контрактов приходится на поставку расходных материалов, строительных материалов, текущий ремонт и эксплуатация зданий и сооружений, поставку лекарственных средств, медицинского оборудования и продуктов питания.

Высокий вклад стоимости медицинского оборудования в совокупную стоимость планируемых контрактов связан с приобретением оборудования по заготовке, переработке, хранению и обеспечению безопасности донорской крови и ее компонентов.

В табл. 2 приведены сведения о средней стоимости контрактов различных типов. Можно заметим, что средняя стоимость контрактов наиболее высока для групп: поставка медицинского оборудования; обучение персонала, проведение НИР, поставка и эксплуатация вычислительной и орг- техники и программного обеспечения; проектирование, строительство и капитальный ремонт.

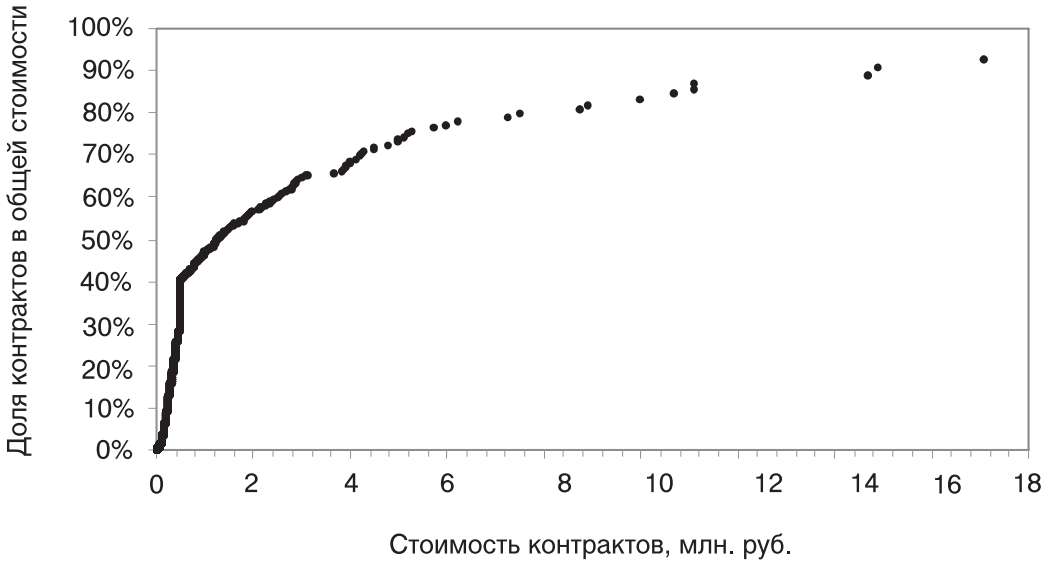


Рис. 1. Распределение контрактов по стоимости

Таблица 1

Структура стоимости контрактов, %

Содержание контракта	Состояние контракта				
	Завершенный	Исполняемый	Объявленный	Отмененный	Планируемый
Поставка расходных материалов	19,2	18,2	7,9	21,6	14,4
Поставка строительных материалов, текущий ремонт и эксплуатация зданий и сооружений	18,9	14,3	8,7	16,4	19,4
Поставка лекарственных средств	16,0	12,9	4,6	3,7	8,9
Поставка медицинского оборудования	15,6	13,2	51,9	10,9	24,7
Поставка продуктов питания	14,9	7,4	8,9	23,0	9,9
Поставка автотранспорта, ГСМ, автотранспортных услуг	5,6	4,2	4,0	7,9	4,6
ТО и ремонт медицинского оборудования	4,8	5,2	2,2	7,9	1,8
Обучение персонала, проведение НИР, поставка и эксплуатация вычислительной и оргтехники и программного обеспечения	1,0	4,5	0,4	6,3	5,4
Поставка услуг по электро-, тепло- и водоснабжению и водоотведению	0,9	9,8	0,0	0,0	2,4
Проектирование, строительство и капитальный ремонт	0,6	7,3	10,5	1,6	5,3
Прочие контракты	2,5	3,0	1,0	0,6	3,2

Таблица 2

Средняя стоимость контрактов, тыс. руб.

Содержание контракта	Состояние контракта				
	Завершенный	Исполняемый	Объявленный	Отмененный	Планируемый
Поставка расходных материалов	317	1 333	1 028	368	1 028
Поставка строительных материалов, текущий ремонт и эксплуатация зданий и сооружений	631	1 772	1 908	1 299	1 378

Окончание табл. 2

Содержание контракта	Состояние контракта				
	Завершенный	**Исполняемый**	**Объявленный**	**Отмененный**	**Планируемый**
Поставка лекарственных средств	628	2 670	886	262	679
Поставка медицинского оборудования	1 025	3 950	33 863	749	65 332
Поставка продуктов питания	483	749	633	1 325	597
Поставка автотранспорта, ГСМ, автотранспортных услуг	536	3 301	2 939	828	534
ТО и ремонт медицинского оборудования	707	1 598	921	1 583	510
Обучение персонала, проведение НИР, поставка и эксплуатация вычислительной и оргтехники и программного обеспечения	257	12 033	304	2 250	97 881
Поставка услуг по электро-, тепло- и водоснабжению и водоотведению	979	2 107		54	5 335
Проектирование, строительство и капитальный ремонт	941	19 039	33 812	2 000	13 439

К наиболее сложным для исполнения и определяющим наиболее жесткие требования к квалификации исполнителей следует отнести контракты на обучение персонала, проведение НИР, поставку и эксплуатацию вычислительной и оргтехники, поставку и разработку программного обеспечения, техническое обслуживание медицинского оборудования. По нашему мнению, для этих групп контрактов целесообразно осуществлять полноценный анализ затрат, а не анализ цены.

Реализация в рыночных условиях предлагаемых процедур управления контрактами требует разработки нового информационного обеспечения на основе унифицированных баз данных о производителях и поставщиках медицинской техники и изделий медицинского назначения, вычислительной и оргтехники, о разработчиках программного обеспечения, исполнителях научно-исследовательских работ, а также выполненных ими ранее контрактах.

В настоящее время отсутствуют унифицированные по протоколам информационного обмена базы данных, содержащие вышеуказанные сведения. Существующие источники информации плохо согласованы друг с другом и не содержат полной информации для обоснованного выбора надежного и компетентного исполнителя. Предлагается разработать единую унифицированную федеральную информационную систему в интересах повышения эффективности процессов планирования и поставок медицинского оборудования, медицинской техники, специализированного программного обеспечения, исполнения научно-исследовательских работ государственным лечебно-профилактическим учреждениям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд” (в ред. Федеральных законов от 31.12.2005 № 207-ФЗ, от 27.07.2006 N 142-ФЗ, от 20.04.2007 N 53-ФЗ).

2. **Верзилин Д.Н., Шарагин С.Ю.** Концептуальные основы управления государственным оборонным заказом // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета: Серия “Экономика”. 2007. № 3.

Шлафман А.И., Фабричнова Т.Г.

Анализ состояния и конкурентоспособности алмазодобывающей промышленности России

По прогнозным оценкам ресурсов алмазов Россия занимает первое место в мире: они составляют, по разным оценкам, 35–50 % мировых [1]. Однако ресурсы категорий P1 и P2, служащие ближайшим резервом для прироста запасов, не превышают 16 % суммарных.

Основная часть прогнозных ресурсов страны (около 65 %, рис. 1) приходится на приполярные районы Западной Якутии с неразвитой инфраструктурой; из них на районы действующих алмазодобывающих предприятий приходится не более 10 %. Около 20 % ресурсов располагается в Архангельской области и только 10 % – в промышленно развитых районах европейской части России.

Почти все российские разведанные запасы находятся в полярных районах Якутии и Европейского Севера, практически лишенных промышленной инфраструктуры, и характеризуются сложными горно-техническими условиями эксплуатации. Это создает большие трудности для их освоения и существенно снижает его экономическую эффективность.

Качество алмазов в эксплуатирующихся трубках России в среднем сопоставимо с качеством камней в главных месторождениях мира, но среднее содержание алмазов в них выше, чем в большинстве зарубежных объектов.

Запасы алмазов, которые могут быть вовлечены в эксплуатацию без крупных капиталовложений (участки для открытой отработки, новые месторождения вблизи действующих ГОКов, россыпи), составляют около 30 % российских запасов.

Государственным балансом учтено 49 месторождений алмазов, 16 из них – с забалансовыми запасами. Главные месторождения России, в которых заключена основная часть разведанных запасов алмазов, расположены в Республике Саха (Якутия). В последнее время доразведано и подготовлено к промышленному освоению одно месторождение в Архангельской области, на втором проведена предварительная разведка. Доля россыпей Урала в общих запасах страны незначительна (рис. 2).

Наиболее крупными месторождениями алмазов в России являются трубка Удачная, заключающая 22,9 % российских запасов, и трубка Юбилейная (20,3 %). В подготавливаемых к освоению трубках Накынского поля – "Нюрбинской" и "Ботуобинской" – заключено около 10,6 % запасов, в глубоких горизонтах трубок "Мир" и "Интернациональная" – соответственно 9,9 % и 5,4 %, в трубке "Зарница" – 3,9 % (рис.3).

Содержание и качество алмазов выше всего в трубках "Интернациональная" и "Мир", далее (по убыванию этих показателей) следуют трубки Накынского поля, "Удачная" (с наивысшим на сегодня уровнем добычи алмазов) и "Юби-

Рис. 1. Распределение прогнозных ресурсов алмазов по регионам России, % [1]

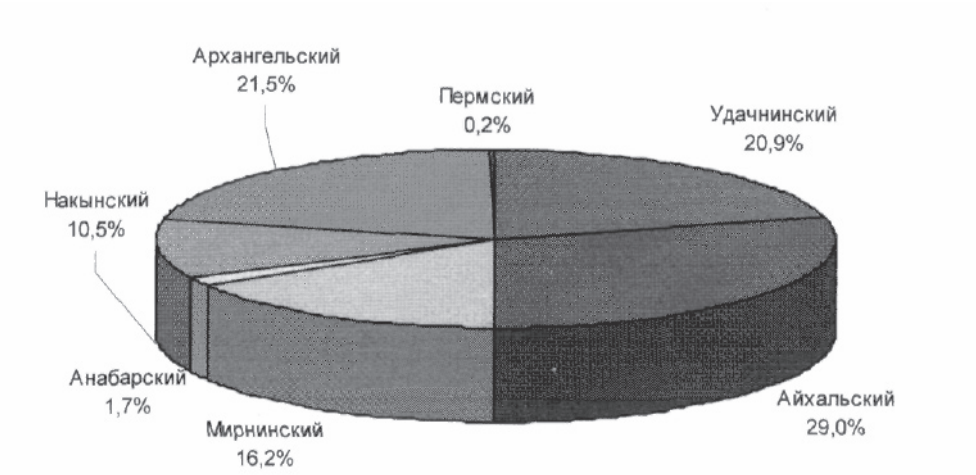


Рис. 2. Распределение балансовых запасов алмазов по алмазоносным районам России, % [1]

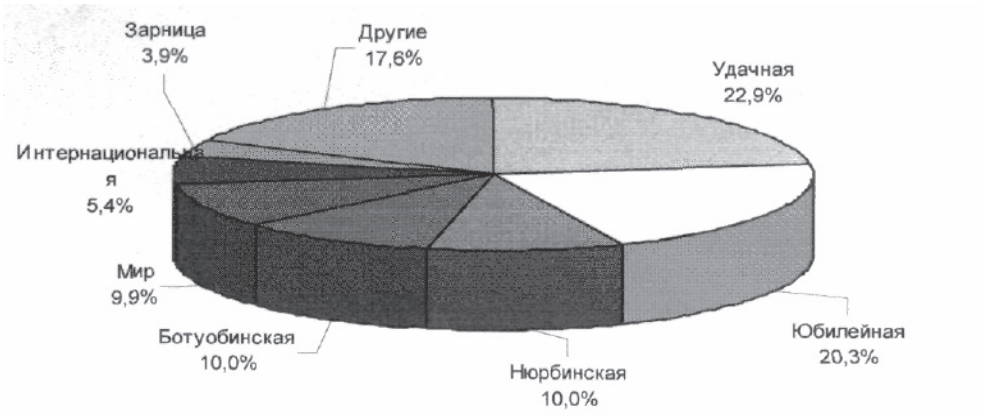


Рис. 3. Доля алмазных месторождений (кимберлитовых трубок) в общей добыче российских алмазов [1]

лейная”, где низкие содержания и качество алмазов компенсируются их значительными запасами.

По сравнению с основными алмазными месторождениями мира трубки “Удачная” и “Мир” занимают следующее положение согласно Докладу руководителя Федерального агентства по недропользованию на заседании рабочей группы 28.08.2005 г. “О приоритетных направлениях деятельности Федерального агентства по недропользованию” (табл. 1).

Вторым по размеру запасов алмазоносным районом России является Архангельская область, где расположены два месторождения – им. М.В. Ломоносова и им. Гриба, на долю которых приходится, соответственно, 16,8 и 4,4 % запасов страны. Содержания алмазов в них ниже, чем в месторождениях Республики Саха (Якутия), а качество алмазов соответствует среднему качеству якутских или несколько ниже.

Таблица 1

Основные месторождения алмазов в мире

Алмазы (запасы – млн карат, цены усредненные по каждому месторождению)		
Джваненг (Ботсвана)	593	80.1
Удачная (Россия)	863	35.0
Мир (Россия)	1015	25.0
Венишия (ЮАР)	185	20.4
Аргайл (Австралия)	1220	18.3
Бакванга (ДР Конго)	1000	15.0
Премьер (ЮАР)	280	14.0

Месторождение им. М.В.Ломоносова разведано уже более 15 лет назад, однако сложные условия его разработки и невысокие содержания алмазов делали его освоение неактуальным. Стоимость достоверно разведанных запасов Ломоносовского месторождения составляет 12 млрд. долл. Стабильная добыча руды может вестись более 40

лет. При этом стоимость алмазов, добываемых за год, составит в среднем около 300 млн. долл., а в пиковые годы может быть гораздо выше.

Правами на разработку месторождения владеет совместное предприятие ОАО "Севералмаз", в котором компания "АЛРОСА" имеет более 72 % акций [2].

Месторождение им. Гриба характеризуется более высоким содержанием алмазов. Лицензией на него владеет компания "Архангельскгеолдобыча".

Лицензия на разработку всех промышленных россыпей в Пермской области принадлежит НП "Прииск Уралалмаз".

Доля распределенного фонда месторождений алмазов, учитываемых Государственным балансом РФ, – одна из самых высоких в добывающей промышленности. По состоянию на 2005 г. она составляет 93,9 % от разведанных запасов, в т. ч. для коренных месторождений – 97,5 %, для россыпей – 33,1 %. Всего выдана 31 лицензия, в т. ч. 20 – на разрабатываемые месторождения, из них 14 – на коренные, 17 – на россыпные.

Обеспеченность действующих рудников разведанными запасами в целом по стране при современном уровне добычи составляет 34 года, но запасов для открытой отработки на действующих предприятиях значительно меньше: на руднике "Удачный" их хватит на 7 лет, на втором крупнейшем руднике "Мир" они закончились, добыча остановлена. На длительную перспективу обеспечен запасами для открытой отработки трубки "Юбилейная" только Айхальский ГОК. Обеспеченность запасами эксплуатируемых россыпей составляет 16 лет.

Прирост запасов за последнее десятилетие не компенсировал добычу, из-за чего балансовые запасы алмазов России по сравнению с 1991 г. сократились в 2004 г. почти на 15 %, и только разведка и утверждение запасов трубок Накынского поля позволили в 2005 г. уменьшить это падение до 4,8 %.

Анализируя динамику изменения добычи алмазов и годовых инвестиционных вложений, можно проследить следующую зависимость (табл. 2.) [2].

Из вышеприведенных данных можно сделать вывод о среднем количестве инвестиций, необходимых для разработки и развития месторождений алмазов. При этом не следует забывать о том, что каждое месторождение обладает своими особенностями, в том числе объемами добычи, условиями добычи и т. п.

В данном пункте отражены финансово-хозяйственные итоги деятельности за январь-сентябрь 2005 года предприятий, занимающихся алмазогранильным и ювелирным производством.

Данные подготовлены на основе формы регионального государственного статистического наблюдения № 4-ГЗ "Сведения о деятельности алмазогранильных предприятий Республики Саха (Якутия)", утвержденной распоряжением Правительства Республики Саха (Якутия)" № 651-р от 01.06.2005 г. Кроме этого, в разделе III "Отдельные основные показатели деятельности предприятий" приведены данные по формам федерального государственного наблюдения № П-4 "Сведения о численности, заработной плате и движении работников", № П-2 "Сведения об инвестициях", № П-3 "Сведения о финансовом состоянии организации" и № 5-з "Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)". Обращаем внимание, что в данном разделе сведения представлены в целом по предприятию и без учета данных АК "АЛРОСА".

За январь-сентябрь 2005 года крупными и средними предприятиями алмазогранильного производства отгружено товаров собственного производства, выполнено работ услуг собственными силами по фактическому (чистому) виду деятельности на 5840,1 млн. рублей, ювелирного производства на 346,5 млн. рублей, что ниже уровня соответствующего периода прошлого года на 0,8 % и 1,9 % соответственно, их доли в

Таблица 2

Структура добычи алмазов и инвестиций (млн долл.)

Месторождение	2003		2004		2005	
	Добыча	Инвестиции	Добыча	Инвести-ции	Добыча	Инвестиции
Мирнинский ГОК	383,9	55,4	500,2	72,5	577,9	76,3
Удачнинский ГОК	832,1	112,2	772,4	101,1	708,1	92,7
Итого:	1216,0	167,6	1272,6	173,6	1285,0	169,0

общем объеме промышленного производства по республике составляют 5,5 % и 0,3 %. Индекс промышленного производства по обработке алмазов сложился на уровне 84,5 %, ювелирного производства – 99,1 % [2].

За январь-сентябрь отчетного года поступление алмазного сырья составило 357,8 млн. долларов, что на 3,2 % ниже уровня прошлого года. Следует иметь ввиду, что данный показатель содержит в себе повторный счет, образовавшийся за счет включения данных об алмазном сырье, переданном другим предприятиям на давальческой основе. Основным алмазного сырья предприятиям является АК "АЛРОСА": ЯПТА – 48,6 %, ЕСО – 33,6 % к общему объему поступлений. Большая часть поступившего алмазного сырья использована на производство бриллиантов (264 млн. долларов или 73,8 %), объем реализованного алмазного сырья составляет 106,7 млн.долларов, что на 37,5 % больше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Из общего объема реализованного алмазного сырья 80,1 % реализовано предприятиям России, 13,3 % предприятиям республики и 6,6 % за пределы России. При этом объемы реализации алмазного сырья предприятиям России увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 2,6 раза, а объемы реализации предприятиям республики снизились на 63,6 %.

Наибольший объем вывоза алмазного сырья за пределы России приходится на ООО "ЭПЛ ДАЙМОНД", у которого доля в общем объеме экспорта составляет 65,4 %, также на это предприятие приходится наибольший объем реализации алмазного сырья предприятиям России – 33,0 %.

За январь-сентябрь 2005 года произведено бриллиантов на сумму 242,2 млн.долларов или на 6,0 % больше чем в соответствующем периоде прошлого года. Значительную долю в общем объеме произведенных бриллиантов имеют следующие предприятия: АК "АЛРОСА" – 32,3 %, ООО "ЭПЛ ДАЙМОНД" – 14,9 %, ООО "ЧОРОН ДАЙМОНД" – 10,2 %, ООО "ПО "ТИСПА" – 8,3 %.

Реализация бриллиантов выросла на 12,1 % к уровню прошлого года и составила 277,3 млн. долларов, из них 85,8 % поставлены на экспорт, на внутреннем рынке республики реализовано 3,0 % [2].

Поступление бриллиантов на изготовление ювелирных изделий составило 10,1 млн.долларов и увеличилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 7,8 раза. Ювелирных изделий произведено на сумму 413,0 млн.рублей или на 8,0 % выше уровня соответствующего периода прошлого года.

По кругу крупных и средних предприятий и организаций среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) в алмазогранильном производстве за январь–сентябрь 2005 года возросла на 9,6 % по сравнению с соответствующим периодом прошлого года и составила 1251 человек, в ювелирном производстве среднесписочная численность по сравнению с уровнем прошлого года не изменилась. Численность огранщиков составила 1296 человек, из них в обработке алмазов занимались 989 человек, в ювелирном производстве – 29 человек.

Средняя номинальная начисленная заработная плата работников в алмазогранильном производстве увеличилась на 2,4 %, в ювелирном производстве на 17,7 % по сравнению с январем–сентябрем прошлого года. Среди предприятий самый высокий уровень средней номинальной начисленной заработной платы на одного работника отмечается на предприятиях, занимающихся алмазоообработкой, среди них: ЗАО САХА-БЕЛЬГИЙСКАЯ АК "САБЕ" – 53288,9 рублей, ОАО "ТУЙМААДА ДАЙМОНД" – 21379,8 рублей, ООО "ДДК" – 20345,1 рублей.

За январь-сентябрь 2005 года затраты на производство и реализацию продукции предприятий, занимающихся алмазогранильным и ювелирным производством составили 4345,5 млн.рублей, что на 6,2 % больше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Это обусловлено увеличением всех видов затрат: материальных затрат на 7,3 %, оплаты труда на 29,4 %, амортизации основных фондов на 26,3 %. В структуре затрат наибольшую долю составляют материальные затраты: в обработке алмазов - 93,2 %, ювелирном производстве – 60,3 %.

Инвестиции в основной капитал за отчетный период возросли на 98,0 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 69,1 млн. рублей. Увеличение произошло в основном за счет ООО "ЧОРОН ДАЙМОНД", где объем инвестиций увеличился в 4,4раза и составил 52117,0 млн.рублей. Более 80 % инвестиций в основной капитал осуществлено предприятиями за счет привлечения средств других организаций, вложения за счет собственных средств заняли 19,8 % от всех инвестиций.

В результате финансово-хозяйственной деятельности за январь–сентябрь 2005 года крупные и средние предприятия, занимающиеся алмазогранильным и ювелирным производством, полу-

чили положительный финансовый результат в размере 110,1 млн. рублей против 25,8 млн.рублей в соответствующем периоде прошлого года. Прибыльными являются 16 предприятий или 45,7 % от общего их числа. Дебиторская задолженность по всем предприятиям на 1 октября 2005 года составила 5971,6 млн.рублей, из нее просроченная – 2,1 млн.рублей. Из общей суммы дебиторской задолженности 18,7 % приходится на покупателей и заказчиков за полученные товары, работы и услуги. Суммарная задолженность предприятий по обязательствам (кредиторская задолженность и задолженность по кредитам и займам) по состоянию на 1 октября 2005 года сложилась в сумме 12633,7 млн. рублей, из нее 86,6 % приходится на задолженность по полученным кредитам и займам. Из общей суммы кредиторской задолженности предприятия должны 0,6 % поставщикам, 4,1 % в бюджеты всех уровней.

Неотъемлемой частью исследования АБК России является рассмотрение проблем и вопросов становления и развития ювелирной отрасли, в том числе и оценки ее конкурентоспособности на мировом рынке. В 2005 году был сделан доклад, раскрывающий основные проблемы становления рынка бриллиантов и ювелирных украшений в РФ. В нем было отражено общее состояние алмазобриллиантового комплекса России в части развития ювелирной промышленности.

В частности в нем было отражено следующее.

Начиная с 2000 года, производство и реализация ювелирных изделий в стране увеличивается значительными темпами. В 2004 году в России, по данным Пробирной палаты, было произведено ювелирных изделий из золота уже 26,5 млн. штук общей массой 65,5 тонн. Средний вес изделия составил 2,4 г, т. е. ювелирная отрасль страны сориентирована на массового покупателя, внося, таким образом, значительный вклад в обеспечение покупательной способности рубля. Рост производства изделий из золота составил 121 %. Изделий из серебра было произведено 17 млн штук, общей массой 87 тонн, и опять средний вес одного серебряного изделия составил 5,1 г. Темп роста составил 125 % [3].

Динамика по ассортиментным группам: производство изделий из камней выросло за прошлый год на 193 %, цепей на 147 %, обручальных колец на 107 %, изделий с синтетическими вставками на 104 %, изделий с бриллиантами на 140 %. Судя по динамике, растет производство изделий без бриллиантов и растет спрос на изделия с бриллиантами. К сожалению, учитывая покупательскую способность населения, дешевые изделия с мелкими бриллиантами.

Производством ювелирных изделий в 2005 году занимаются 928 предприятий и 2270 индивидуальных предпринимателей. По нашим подсчетам, порядка 150 тысяч человек заняты в ювелирном производстве. Лидирует Москва – 216 организаций и 142 индивидуальных предпринимателя, что составляет 28,6 % в общем объеме. На втором месте Костромской регион: 111 организаций, 392 индивидуальных предпринимателя. Третье место занимает Санкт-Петербург – 95 организаций и 147 индивидуальных предпринимателей – 14,8 %. В 2004 году значительно вырос импорт ювелирных изделий – привлекательность нашего рынка растет. Рост импортных изделий из золота составил 95,4 %. По изделиям из серебра 152,3 %. Доля легального импорта изделий из серебра составляет 25,5 %. Т.е. каждое четвертое серебряное изделие на прилавке магазина – импортное. Импортом в 2004 году занимались 200 организаций и 57 индивидуальных предпринимателей. За год их количество увеличилось на 138 %. Торговля: оптовой торговлей в стране занимается 5334 организации и индивидуальных предпринимателя. Розничной торговлей – 7069 организаций и индивидуальных предпринимателей, в том числе в Москве 1793, в Питере – 898, в Башкирии – 1662 организации и индивидуальных предпринимателя. Объем розничных продаж в 2004 году составил 34,6 млрд. рублей, в том числе с бриллиантами – 25 млрд. рублей. В Центральном федеральном округе было продано 39,3 %, в Москве 18,6 %. Рост по Центральному округу составил 108 %. В Северо-Западном федеральном округе – 11,2 %, прирост составил 122 %, доля Санкт-Петербурга – 7 %. Южном федеральном округе – 11,9 %, прирост составил 127,1 %. В Приволжском – 12,6 %, прирост – 108 %. В Уральском – 8 %, прирост – 118 %. В Сибирском – 12,9 %, прирост – 117 %. В Дальневосточном – . 5,2 %, прирост – 107,4 %. Динамика по регионам различна. Таким образом, мы имеем сегодня динамично развивающийся ювелирный рынок и прогнозы на 2005-2009 годы достаточно оптимистичны.

Российская промышленность адаптирована сегодня к рыночной экономике. Продукция российских ювелиров востребована на российском рынке и рынках стран СНГ. Есть перспективы и на рынках дальнего зарубежья. Однако себестоимость продукции российских предпринимателей значительно выше аналогичной продукции зарубежных производителей.

Однако наше государство с трудом справляется со своей первейшей обязанностью – создать равные условия конкуренции для всех участников ювелирного рынка. Равные, прозрачные, понятные для всех условия. Независимо от того, участник ювелирного рынка из ближнего зарубежья или из дальнего, или внутри страны. Например, сегодня налоги на добавленную стоимость на металлы отсутствуют практически во всех странах. Наш рынок конкурирует со странами СНГ, например, с Украиной, где пошлина составляет всего 5 %, и в Армении - 0 %. Сегодня, завозя оборудование, платится пошлина в 20 %, т.е. если конкурент покупает в Италии 5 станков, наши производители покупают 4.

Огромный бюрократический аппарат, медленно идет реформация Пробирной палаты, хотя ее руководители поддерживают отрасль. Если посчитать себестоимость продукции, то пробирная плата составляет от 1,5 до 2 % [4].

Сегодня годовой объем продаж ювелирных изделий с бриллиантами составляет $60 млрд., поэтому одной из задач перед российскими ювелирами является завоевание 1 % на мировом ювелирном рынке по сравнению с текущими 0,3 % на 2005 год.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Оценка конкурентоспособности на сегодняшнем этапе развития ювелирной отрасли затруднена, так как доля рынка составляет всего 0,3 % от общего объема.

2. Ювелирная отрасль не оказывает влияния на конкурентоспособность алмазобриллиантового комплекса как России, так и Республики Саха (Якутия) на мировом рынке.

3. Конкурентоспособность алмазобриллиантового комплекса России на мировом рынке в современных условиях развития строится на основе конкурентных преимуществ добывающей отрасли при небольшом влиянии (4 %) гранильной отрасли без участия ювелирной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алмазодобывающая промышленность. Обзор. М.: Росбизнесконсалтинг, 2005.

2. www.alrosa.ru // Официальный сайт компании “АЛРОСА”.

3. http://www.gjr.ru/congress/citem1.html // Доклад генерального директора Ассоциации “Гильдия ювелиров России” Радашевича В.Б. “Ювелирная промышленность сегодня”.

4. http://www.jewellerycongress.ru/rep_congr_7.html //Доклад Председателя Совета директоров НП “Золотое кольцо Руси” Флуна Фагимовича Гумерова “Обеспечение безопасности ювелирного бизнеса в условиях вступления России в ВТО”.

Гурнович Т.Г., Сергиенко В.С., Торопцев Е.Л.

Оптимизация системы “производство – потребление” при реализации плодоовощной продукции в регионе

Исследование и прогнозирование рыночных процессов, механизмов поведения субъектов хозяйствования при различных условиях соотношения спроса и предложения приобретает особую значимость в свете коммерциализации региональной системы АПК. Актуальность этого направления в исследованиях, значимость получения и использования их результатов усиливается в настоящее время в связи с процессами формирования самостоятельности территорий страны и передачи на места большинства организационно-хозяйственных и управленческих функций и полномочий.

Многоукладная структура аграрной сфере региона начала и середины 1990-х годов проделала эволюционный путь к настоящему времени до моноукладной, частной. Государство в этот период времени полностью ушло с плодоовощного рынка. Произошли коренные структурные изменения сельскохозяйственного производства, внутренних и внешних связей хозяйственных единиц.

Все это вызывает необходимость разработки системы моделей, позволяющих отслеживать процессы развития рыночной экономики на уровне территорий и производственных типов. Опыту

построения и применения одной из моделей данного класса посвящена настоящая работа.

Целью моделирования в рамках нашего исследования является разработка одного из функциональных блоков механизма функционирования региональной экономической системы реализации плодоовощной продукции, позволяющего получить максимальную интегральную прибыль по региону.

Моделирование региональных сельскохозяйственных систем находит широкое применение в странах с рыночной экономикой, в частности, в США. В принципе основные постулаты методики сельскохозяйственной ресурсной внутрирегиональной системы моделировании (ARIMS) [1] могут быть приложены к экономической системе сбыта плодоовощной продукции в условиях Ставропольского края и, наверное, других регионов Юга России.

На этапе содержательного описания нами изучался *реальный* процесс сбыта на уровне региона, определялись *реальные* параметры, определяющие развитие процесса и имеющие количественное измерение. Были исследованы система цен, затрат, объемов производства и реализации за ряд лет в различных сельскохозяйственных зонах, спрос на продукцию, определяемый либо по рациональным нормам потребления, либо по факту реализации, межзональный баланс торговли, межрегиональный баланс ввоза – вывоза, система налогообложения в регионе и за его пределами, другие факторы. Сразу отметим, что без заинтересованного участия специалистов регионального Министерства сельского хозяйства это было бы невозможно.

Характер исследуемого процесса в целях упрощения примем в качестве детерминированного, хотя, безусловно, региональная экономическая система сбыта подвержена влиянию случайных факторов (неурожаи, стихийные бедствия, политические, экономические и социальные потрясения различных типов и т. д.).

Объектом моделирования являются сельскохозяйственные предприятия Ставропольского края, располагающиеся в 4-х природно-климатический зонах, которыми край представлен на климатических картах. Все предприятия производят и реализуют плоды и овощи. Предполагается, что создаваемая модель может быть использована на микро-, мезо- и макроуровне.

На этапе формализации модели следует рассматривать моделируемый процесс как совокупность функционально законченных подпроцессов. Каждый подпроцесс представим в виде отдельного блока. Экономические результаты функционирования отдельных образуют слагаемые целевой функции. Естественно, что при моделировании значения входных величин с выходными связываются системой линейных ограничений. На данном этапе при всяком моделировании важным этапом является минимизация числа параметров модели путем исключения малосущественных, с точки зрения содержательной постановки задачи, факторов.

Разрабатываемая модель предполагает систематизацию больших массивов экономико-статистической информации, ее анализ и использование результатов анализа для оптимизации процессов реализации на уровне отдельного предприятия, группы предприятий и региона в целом.

Экономико-математическая модель регионального производства и распределения плодоовощной продукции является пространственной моделью и направлена на решение проблемы оптимального взаимодействия между основными рыночными факторами – предложением, спросом, ценой, доходностью. Модель учитывает территориальное деление края на четыре экономических и природно-климатических зоны, которые, в свою очередь, характеризуются рядом признаков и могут выступать в качестве подсистем при моделировании.

Для решения задачи может быть применен аппарат линейного программирования (симплекс-метод). При этом проверка адекватности модели и достоверности результатов по ретро-данным позволила нам определить лучшую концепцию модели. Алгоритм модели, очевидно, может быть использован при разработке аналогичных моделей для других регионов России.

Обсуждаемая модель является моделью регионального экономического равновесия и предназначена для планирования и анализа доходности в плодоовощном секторе края. Модель позволяет учитывать как изменения в условиях производства, реализации, межзонального и межрегионального обмена будут влиять на региональное снабжение овощами и фруктами, спрос, ценообразование и доходность предприятий-производителей.

Максимизация экономического эффекта плодоовощеводства на основе достижения экономического равновесия невозможна без учета различных факторов производства и рынка региона. Все включенные в модель блоки и ограничения взаимосвязаны и взаимозависимы и оказывают влияние на состояние производства плодоовощной продукции и эффективность системы рыночного распределения. К этим факторам относятся:

– структура затрат на производство и транспортировку;

– структура реализационных цен;

– посевные площади и урожайность;

– баланс торговли между природными зонами края;

– баланс межрегионального обмена.

Структура модели представляется следующими основными факторами и объектами исследования:

– 4 природно-климатические производственные зоны края.

– 2 основных вида плодоовощной продукции;

– межзональный обмен;

– вывоз и ввоз продукции за пределы края;

– объемы производства в текущем году;

– затраты на производство в текущем году;

– объемы реализации в текущем году;

– цены реализации текущего года.

Количество переменных модели – 80. Количество ограничений – 198. Рассмотрим общую постановку задачи.

Математическое описание модели, как известно, делится на две части: целевая функция и ограничения.

Первым основным элементом каждого моделируемого процесса является его цель. В данном случае целью является максимизация экономического эффекта функционирования предприятий – производителей плодоовощной продукции на основе достижения возможно большего равновесия между ценами и затратами в частности и между спросом и предложением в общем.

Целевая функция Z выражает максимум дохода от реализации плодоовощной продукции и состоит из шести слагаемых – экономических результатов функционирования отдельных блоков модели:

$$Z = (S_1 - S_2 + S_3 - S_4 + S_5 - S_6) \to \max, \quad (1)$$

где S_1 – блок доходов от реализации продукции в крае; S_2 – блок затрат на производство продукции; S_3 – блок доходов от реализации за пределы зоны; S_4 – блок затрат от ввоза в зону; S_5 – блок доходов от вывоза из края; S_6 – блок затрат от ввоза продукции в край.

Опишем содержание каждого из этих блоков.

$$S_1 = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{t} l_{ij} * a_{ij}, \quad (2)$$

где n – количество природных зон в крае, ($n = 4$); t – количество видов продукции, ($t = 2$); l_{ij} – цена реализации, руб./т ; a_{ij} – объем реализации, т.

$$S_2 = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{t} m_{ij} * b_{ij}, \quad (3)$$

где m_{ij} – затраты на производство единицы продукции, руб./т; b_{ij} – объем произведенной продукции, т;

$$S_3 = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{t} p_{ij} * c_{ij}, \quad (4)$$

где p_{ij} – цена вывозимой за пределы зоны продукции, руб./ т ; c_{ij} – объем реализации за пределы зоны, т;

$$S_4 = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{t} p'_{ij} * c'_{ij}, \quad (5)$$

где p'_{ij} – цена ввозимой в зону продукции, руб./ т;

c'_{ij} – объем ввозимой в зону продукции, т.

$$S_5 = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{t} f_{ij} * d_{ij}, \quad (6)$$

где f_{ij} – цена вывозимой за пределы региона продукции, руб./т , d_{ij} – объем вывозимой продукции, т.

$$S_6 = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{t} f'_{ij} * d'_{ij}, \quad (7)$$

где f'_{ij} – цена ввозимой в край продукции, руб./т;

d'_{ij} – объем ввозимой продукции, т.

В условиях рыночной экономики каждый производитель в отдельности и вся экономическая система в целом стараются максимизировать свою сиюминутную прибыль. И только потом законы рынка регулируют изменения конъюнктуры, структуры и объемов производства и распределения. Это означает, что различия в конкретных вариантах принятия предпринимательских решений, которые делаются производителями в различных рыночных условиях, проистекают из различий в системах ограничений, с которыми они сталкиваются, а не из различий в целях производственно-коммерческой деятельности.

К системе ограничений при моделировании исследуемых процессов относятся ограничения, связанные с ресурсами, потребностями, предложением. В обсуждаемой модели к частным ограничениям отнесены ограничения по объемам реализации, по объемам производства в природных зонах, по объемам межзонального и межрегионального обмена. К системе общих ограничений относятся ограничения по земле, спросу, предложению.

Ограничения, связанные с объемами производства и реализации, имеют большое влияние

на выбор стратегии производства и сбыта предприятием-производителем. Поскольку большинство исследуемых хозяйств имеют одинаковую структуру и выпускают практически однородную продукцию, нарастающая конкуренция при реализации заставляет их руководствоваться предлагаемой рыночной ценой. Основным ресурсным ограничением является ограничение по земле. Ограничение по спросу определяется рациональными нормами потребления плодоовощной продукции, определенном законом Ставропольского края от 14.06.2001г. №34-кз "О потребительской корзине в Ставропольском крае" [2]. Общее ограничение предложения означает, что в принципе невозможно реализовать продукции больше, чем произведено.

С учетом сделанных замечаний можно записать тривиальные ограничения в виде неравенств по объемам реализации, производства, ввоза-вывоза, по спросу и предложению, а также по земле.

Для решения поставленной задачи достаточно использовать стандартное программное обеспечение для решения задач линейного программирования симплекс-методом, которым располагает Microsoft Excel.

Локальной целью решения задачи является нахождение оптимальных долей реализации наличной плодоовощной продукции в регионе для максимизации валовой прибыли от реализации на основе баланса спроса и предложения для данного набора параметров модели.

В качестве минимальных и максимальных значений ограничений использовались фактические данные об объемах производства, реализации, торговли между зонами и импорта-экспорта в среднем за 2000-2007 годы.

В результате проведенных компьютером 110 итераций найдено оптимальное решение. Среднее значение оптимального в заявленном смысле дохода сельскохозяйственных предприятий региона от реализации плодоовощной продукции на исследуемом интервале времени составляет 310683 тыс. руб. при заданных условиях.

На основе анализа результатов расчета нами получен оптимальный вариант реализации плодоовощной продукции в регионе по природно-климатическим зонам, представленный в табл. 1.

Таким образом, разработанная модель позволяет оптимизировать доход предприятий на уровне региона, создавая эффективную систему распределения в указанном смысле.

К достоинствам модели с точки зрения оценки перспектив предпринимательства в отрасли можно отнести большое количество учитываемых существенных факторов, высокую точность расчетов, возможность оперативного внесения изменений и простоту реализации на компьютере.

Основным фактором, влияющим на уровень дохода, выступают цены, которые служат исходным моментом в планировании сбытовой стратегии предприятий. Производители и торговцы стремятся реализовать товар с наибольшей выгодой, по наивысшей цене.

Таким образом, моделирование дохода непосредственно связано не только с определением необходимого объема производства и реализации, но и с установлением уровня цен на производимые и реализуемые товары.

При расчетах цены возможно, а во многих случаях и целесообразно, пользоваться разработанной в [3] методикой определения суммы и уровня наценки на товары и услуги.

Расчет суммы и уровня наценки на каждый конкретный товар в отдельности можно выполнить на основе следующих выражений:

$$H = p\left(\left(q * t / q' * b\right) - 1\right), \qquad (8)$$

где H – сумма наценки; q – количество запаса товара на дату (в натурально-вещественной

Таблица 1

Оптимальный вариант реализации плодоовощной продукции в регионе (в процентах от сбора)

Сельскохозяйственная (природно-климатическая) зона	I, %	II, %	III, %	IV, %
Овощи	9,0	14,3	49,5	27,2
Плоды	9,5	11,1	45,3	34,1

форме); q' – количество проданного товара в единицу времени (в натурально-вещественной форме); p – цена производства (руб.); t – период времени реализации товара в количестве q' (дни); b – оборачиваемость оборотных средств (дни), а также

$$H / p' = 1 - (q' * b / q * t) \qquad (9)$$

где H/p' – уровень наценки, (%); p' – цена реализации товара (руб.).

Для расчета суммы и уровня наценки можно воспользоваться следующей упрощенной методикой:

1. Рассчитывается оборачиваемость b для данного товара как средняя величина за предшествующий период, например декаду, квартал и т. д. Покажем это на примере декады. Первоначально определяются оборачиваемости b_1, b_2, b_3 (дни) за предшествующие три декады предшествующего месяца по формуле:

$$b_i = V_i/m_i,$$

где b_i – оборачиваемость i-й декады; V_i – товарный запас на i-е десять дней (руб.); m_i – однодневный товарооборот i-й декады (руб.) Затем определяется величина оборачиваемости в днях как средняя:

$$b = \sum b_i / n,$$

где n – число декад.

2. Определяются величины: фактически имеющийся товарный запас в натурально-вещественной форме q и фактическая цена производителя p (руб.).

3. Определяется прогнозируемая величина q' – количество товара в натурально-вещественной форме, которое предстоит реализовать за соответствующее время t (дни). При этом $q' \leq q$.

4. Наконец, подставляя полученные значения p, q, q', t в формулы (8) и (9) рассчитываются сумма и уровень наценки.

Использование приведенных формул позволяет регулировать скорость реализации товара путем изменения наценки.

Основными факторами, определяющими стратегию ценообразования, на наш взгляд, являются следующие:

– экономическая целесообразность деятельности, которая обеспечивает выход на максимальный доход как один из основных показателей коммерческой деятельности предприятия;

– гибкое приспособление выбранной деятельности к спросу;

– учет конкурентов и обеспечение необходимой конкурентоспособности производимой и реализуемой продукции;

– соответствие между объемами предложения и товарными запасами;

– обеспечение необходимых налоговых выплат и обязательных платежей соответствующим государственным органам.

Исходя из вышеизложенного с учетом факторов, определяющих стратегию ценообразования и предложенной оптимизационной модели при наличии благоприятствующей государственной политики, задачу максимизации совокупной прибыли от реализации плодоовощной продукции можно решать комплексно в масштабах региона

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Resource conservation Act Analysis: A Documentation of the Endogenous and Exogenous Livestock Sectors of the Agricultural Resource Interregional Modeling System // By Burton C. English, William T. Disney, Stanley A. Schaufnagel. Center for Agricultural and Rural Development Iowa State University Ames, Iowa. October 1989. P. 38–48.

2. Указ Президента Российской Федерации № 577 от 30 марта 2002 г. “Приоритетные направления развития науки, технологий и техники Российской Федерации”.

3. **Гурнович Т. Г., Давыдянц Д. Е.** Методика определения суммы и уровня наценки на товары и услуги. Информ. листок № 296–93. Ставрополь, ЦНТИ, 1993.

Арутюнян С.А.

Роль государственного стимулирования в развитии индустрии туризма

Очевидный рост благосостояния главных промышленных государств наряду с туристической революцией, вызванной введением оплачиваемых отпусков, снижением реальной стоимости международных перевозок и развитием информационных технологий, привели к тому, что международный туризм превращается в действительно глобальный бизнес. Таким образом, общемировое значение этого сектора как механизма экономического развития открывает новые направления инвестирования, игнорировать которые могут лишь очень немногие государства.

С практической точки зрения для успешного функционирования рыночной системы необходимо соблюдение определенных условий, поэтому правительства разных стран вмешиваются в частный сектор для содействия и регулирования развития туризма. Рыночный механизм и государственное управление должны не исключать друг друга, а дополнять, указывая на возможные пути развития этого сектора.

То, каким образом распределяются роли в партнерстве государственного и частного секторов, зависит от экономической и политической ситуации в стране, а также от социальной политики государства [2]. Можно перечислить множество причин, по которым частный бизнес осуществляет инвестиции в туризм. С одной стороны, иностранные туроператоры и компании, занимающиеся организацией досуга, всегда ищут новые привлекательные районы, которые могут приносить доход, став частью глобального туристического рынка. С другой стороны, многое из того, что пользуется теперь популярностью у туристов, раньше было не более чем чьим-либо увлечением или хобби. Но в долгосрочном периоде предпринимателей интересует эффективность инвестиций, которая выражается в доходе, достаточном для покрытия издержек и поддержания используемого капитала. Как правило, чем больше значение туризма для экономики страны, тем больше вмешательство государства, вплоть до создания специальных министерств по туризму, больше стимулов, которое оно готово предоставить инвесторам. Часто планированием в сфере туризма занимается местное правительство, тогда как исполнительной властью наделяются полуобщественные организации в форме Национального управления по туризму (National tourist administration – NTA).

Позиция государства в отношении инвестирования туризма определяется тем, какой оно видит отрасль в будущем и какое место оно отводит частному предпринимательству. В этом смысле примечателен пример политики стран Восточной Европы до 1990 г., когда преобладал социальный туризм, предоставлявший населению отпуска, оплачиваемые профсоюзами или центральным правительством. Движение денежных потоков осуществлялось по принципу "от страны к стране" посредством бартера. Критерием успеха было количество посетителей, и большей части туристической отрасли предоставлялись огромные субсидии. Теперь ситуация изменилась, т. к. перед присоединением к Европейскому Союзу и вхождением в зону евро эти страны перешли к рыночной экономике.

Система поощрения сферы туризма правительством является инструментом реализации целей политики государства в отношении туризма.

Важно с самого начала убедиться в том, что эти цели не противоречат друг другу и соответствуют предлагаемым инвесторам стимулам. Очень часто правительство говорит о качестве туризма, при этом измеряя эффективность отрасли цифрами. К типичным стратегическим целям, вступающим в противоречие друг с другом, относятся:

- Максимизация денежных поступлений в иностранной валюте и действия, способствующие рассеиванию туристов из-за границы по регионам;
- Привлечение категории потребителей, обеспечивающих наибольший доход, и политика, направленная на непрерывное увеличение общего числа туристов;
- Создание максимального количества рабочих мест путем привлечения больших потоков туристов и политика охраны окружающей среды и сохранения историко-культурного наследия;
- Массовый туризм и любительский туризм.

К сожалению, в силу политических причин правительство часто предпочитает, чтобы туристический сектор достигал множества различных

целей. Таким образом, вопрос охраны окружающей среды становится камнем преткновения, когда речь заходит о создании рабочих мест. В таких обстоятельствах на практике применимо лишь слабое условие устойчивости. Чтобы внести ясность в данную проблему, NTA обычно рассматривает политику в сфере туризма не как задачу максимизации, а как задачу оптимизации при заданных ограничениях, связанных с достижением определенных целей, поставленных правительством.

Bodlender (1982) и Jenkins (1982) рассмотрели различные методы стимулирования, применяемые в сфере туризма. Они могут быть объединены в четыре группы (Wanhill, 1999) [5]:

- Финансовые стимулы;
- Сокращение капитальных расходов;
- Сокращение операционных расходов;
- Гарантия (сохранности) капиталовложений.

Цель финансового стимулирования заключается в увеличении доходов от капитала, с тем, чтобы убедить потенциальных инвесторов в том, что потенциал рынка позволяет осуществлять серьезные финансовые проекты. Там, где потенциал для развития высок, государство может показать свою поддержку туристического сектора, обеспечив необходимые условия для защиты инвесторов, устраняя любые препятствия, возникающие на их пути. Такая ситуация была характерна для Бермуд в начале 70-х годов, поэтому во избежание чрезмерного использования ресурсов туристической отрасли правительство ввело мораторий для организаций, занимающихся строительством крупных гостиничных комплексов (Archer и Wanhill, 1980).

Альтернативой стимулирования спроса является увеличение предложения инвестиционных фондов. Обычно государство пытается достичь этого путем учреждения банков развития или инвестиционных банков, организации специальных схем кредитования или корпораций развития туризма. Это объясняется тем, что государство обычно имеет возможность получения займов по более низким ставкам процента, чем для частного сектора, т. к. в конечном итоге оно может прибегнуть к налоговым доходам для погашения задолженности. Развивающиеся страны могут получать финансирование от международных банков и многонациональных агентств по оказанию помощи на выгодных условиях.

Важно отметить, что во многих случаях поступлению инвестиций из частного сектора препятствует не столько недостаточный потенциал региона, сколько общая неопределенность, как в период экономического спада. В такой ситуации основная задача государства – выступить в роли катализатора, чтобы придать уверенность инвесторам. Таким образом, государственные инвестиции влекут за собой увеличение вложений частного сектора, т.к. демонстрируют заинтересованность государства в развитии туризма, и делают возможным реализацию потенциала рынка.

Государство может стимулировать сокращение капитальных затрат с помощью субсидий, “мягких” условий кредитования, участия в акционерном капитале предприятий, обеспечения инфраструктуры, предоставления земельных участков на льготных условиях, освобождения от налога на строительные материалы. Капитальные субсидии – это наличные платежи, которые оказывают немедленное воздействие на финансирование проекта, как и предоставление земельных участков или других возможностей. Инвесторы обычно предпочитают именно этот способ, потому что это одноразовые сделки, не предусматривающие дальнейших обязательств, а, следовательно – рисков. С точки зрения управления, их относительно просто осуществлять.

Льготный режим кредитования предполагает предоставление средств на особых льготных условиях. Самый простой пример – заниженная процентная ставка по коммерческим займам. В остальных случаях государство обычно создает специальные фонды заемных средств и агентства по управлению ими. К типичным примерам льгот, применяемых по всему миру, относятся низкие процентные ставки, отсрочка платежей, гибкие схемы выплат. Кроме того, налагаются ограничения на долю обязательств в акционерном капитале с тем, чтобы предотвратить чрезмерную зависимость проекта от заемных средств, что может привести к нестабильности рынка.

Долевое участие государства в финансировании заключается в осуществлении им вложений в прибыльные направления развития туризма наряду с частным сектором. В крайнем случае, государство организует собственный бизнес в туризме, направляя 100 процентов инвестиций в приносящие доход виды деятельности (например, гостиничный сервис), которые традиционно считаются прерогативой частного сектора.

Возможно, туристический сектор, больше чем любая другая отрасль экономики, связан с недвижимостью. Во многих странах значительные площади земли находятся в собственности государства, которое предоставляет земельные участки на льготных условиях, привлекая тем

самым инвесторов для достижения целей политики развития туризма. Повысить ценность таких участков для инвесторов можно путем проведения необходимых работ по прокладке дорог, обеспечению водоснабжения и подачи электроэнергии.

С целью улучшения производственной деятельности правительство применяет освобождение от прямых и косвенных налогов, субсидии на оплату труда или подготовку кадров, субсидированные тарифы на ключевые ресурсы (например, на электроэнергию), особый порядок амортизационных отчислений, освобождение (взаимное или одностороннее) от двойного налогообложения[3].

Освобождение от прямых налогов (на доход или прибыль) посредством "налоговых каникул" и особого порядка амортизационных отчислений имеет смысл только при условии, что проект является прибыльным (а значит, жизнеспособным, т.к. расходы по погашению долга обычно не включаются), и, следовательно, уже не подвержен первоначальным рискам открытия дела. "Налоговые каникулы" и сниженный налог на прибыль – это наиболее популярные меры стимулирования новых проектов в сфере туризма, а с недавних пор – особенно заметны в проектах, предлагаемых инвесторам растущими регионами Восточной Европы и СНГ. Ими предложено освобождение от налогов на срок от двух до пяти лет после того, как зафиксирована прибыль от первого года деятельности, тогда как в развивающихся странах этот срок составляет пять-десять лет. По истечении срока "налоговых каникул" государство может предоставить сниженные ставки налогов на доход или прибыль для международных компаний в зависимости от:

- доли прибыли, инвестируемой в экономику данного региона;
- создаваемого потока иностранной валюты;
- степени развития экономических связей благодаря увеличению продаж внутренних поставщиков;
- проводимого фирмами обучения персонала.

Ещё одним финансовым инструментом стимулирования инвестиций являются налоговые льготы на инвестирование капитала (также известные как налоговые или инвестиционные кредиты), которые не только предоставляют отсрочку налоговых платежей подобно ускоренной амортизации, но и позволяют сократить величину налога путем списания на расходы, скажем, 30% затрат на первоначальный капитал, не влияя при этом на налоговую стоимость амортизируемого капитала.

Целью субсидирования оплаты труда является увеличение занятости в туризме. Субсидирование факторов производства может повлиять на выбор технологии производственного процесса. Субсидии на капитал подвергаются критике, т.к. они провоцируют развитие капиталоемкого производства, тогда как особое значение придается созданию рабочих мест.

Как правило, власти принимают во внимание противоречивое воздействие субсидирования капитала и отдают предпочтение финансированию проектов, которые приводят к увеличению занятости. Это обусловлено тем, что большая часть работы в сфере туризма временная или сезонная. Такой метод позволяет проявить некоторую осмотрительность, что не всегда возможно в случае, если объём предоставляемых средств определяется на законодательном уровне, т.е. автоматически.

Развитие гостиничного бизнеса связано с высокими затратами электроэнергии, особенно в областях с экстремальным климатом, например, в тропиках, где необходимо охлаждение воздуха, или в холодных районах, нуждающихся в непрерывном отоплении. В таких условиях потребление электроэнергии и управленческие расходы становятся ключевым элементом операционного бюджета гостиницы [4].

Крупные гостиничные комплексы всегда могут договориться о ценах на электроэнергию с поставщиками, но когда поставщиком является государство, как это часто бывает с начинающими свою деятельность туристическими районами, оно может прибегнуть к сокращению тарифов для поддержания доходности бизнеса.

Освобождение от двойного налогообложения или одностороннее освобождение представляет собой договоренность между странами либо одностороннее обязательство одной страны не облагать налогом одну и ту же сумму прибыли мультинациональной компании, расположенной в разных государствах. Предположим, юридический адрес компании находится в стране А, но производственная деятельность осуществляется в стране Б, тогда она вынуждена будет платить налоги обеим странам, но, если между этими странами заключен договор об освобождении от двойного налогообложения, то в отношении страны Б действует налоговый кредит и налог выплачивается только стране А.

Система стимулирования направлена на развитие составляющих туристской индустрии, регионов, продуктов или отдельных услуг. Практически во всех странах государство принимает активное

участие в финансировании и создании туристской инфраструктуры.

Руководство Российской Федерации на высшем уровне и представители турбизнеса сейчас всеми силами пытаются создать привлекательные условия для развития туризма в нашей стране. Намечены основные направления развития отрасли, опирающиеся в основном на международный опыт.

Одной из главных целей деятельности государственных органов в стимулировании индустрии туризма в РФ на ближайшее время должна стать законодательная поддержка инициатив по созданию такой модели российской экономики, которая бы обладала долгосрочным потенциалом динамичного роста.

В качестве первоочередных задач на этом этапе необходимо сосредоточить усилия на развитии налоговой реформы в направлении оптимизации ставок налогов стимулирующих инвестиционную активность и на снижении административных барьеров. Приоритетом в работе Правительства РФ должно быть создание условий для инвестиционной деятельности, как основы экономического роста.

На сегодняшний день по всему миру можно найти примеры вмешательства государства на рынок туризма с целью содействия развитию частного сектора и его регулирования в этой сфере. Это связано с тем, что государственная политика в сфере туризма нацелена на достижение баланса между инфраструктурой, отвечающей требованиям туристов, и прибылью, извлекаемой принимающей стороной. Стимулы – это политические инструменты, которые могут быть использованы в качестве поправок на сбои рынка и обеспечить развитие взаимовыгодного сотрудничества государственного и частного секторов. Степень государственного вмешательства зависит от экономического подхода правительства.

Уроки прошлого показывают, что со стороны государства неблагоразумно отказываться от возможности влиять на направление развития индустрии туризма посредством предоставления финансирования или посредством изменения законодательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Александрова А.Ю.** Международный туризм: Учебное пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2001.

2. Организация туризма: Учеб. пособие/ А.П. Дурович, Н.И. Кабушкин, Т.М. Сергеева и др.; Под общ. ред. Н. И. Кабушкина и др. Мн.: Новое знание, 2003. 632 с.

3. **Харрис Г., Кац К.М.** Стимулирование международного туризма в XXI веке. (Пер. с англ.). М.: Финансы и статистика, 2000.

4. **Щербакова С.А.** Международный туризм: экономика и география: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2007. 144 с.

5. Theobald, W.F. Global Tourism. Amsterdam...: ELSEVIER. Butterworth. Heinemann, 2005. 561 с.

Новоселов С.Н.

Особенности управления туристической отраслью сферы услуг

Развитие рыночных отношений предполагает существенную деятельность государства в решении многих социальных проблем воспроизводственного процесса, в том числе проблемы развития рекреационно-туристской отрасли. Устойчивое комплексное развитие и стабилизация рыночных отношений определяют необходимость поиска направлений и формирования условий экономического роста за счет производства конкурентоспособной продукции на основе максимального использования внутренних ресурсов, в том числе рекреационно-туристского потенциала.

В связи с утратой зон рекреации, расположенных на территории бывших республик СССР, регионы России, обладающие значительным рекреационным потенциалом, получили существенные возможности развития экономики посредством формирования санаторно-курортных и туристских комплексов, способных стать отраслью специализации и, в силу наличия мультипликативного эффекта, стимулировать развитие других секторов экономики.

Нынешнее состояние сферы рекреации и туризма в России можно охарактеризовать как неудовлетворительное. Разрушение имеющейся

инфраструктуры, отсутствие должного финансирования для развития, кризис в большинстве предприятий данной сферы, предопределяют необходимость поиска путей восстановления и поступательного развития туризма. Рыночные преобразования поставили многие предприятия рекреационно-туристского комплекса в сложное положение, предопределив кризис всего рекреационно-туристского комплекса. В современных условиях рекреационно-туристские комплексы имеют ряд серьезных проблем: низкое качество предоставляемых рекреационно-туристских услуг, слабая инфраструктура рекреационно-туристского комплекса, высокая степень износа основных фондов, стагнация внутреннего и въездного туризма.

Процессы развития рыночных отношений в сфере туризма определяют острую необходимость разработки и реализации стратегии интенсивного развития данной отрасли экономики, успешность которой во многом зависит от механизма ее осуществления. Сложность, изменчивость и подвижность рыночных условий обусловливают значимость использования адаптированных к специфике деятельности субъектов сферы туризма (туристских фирм, производителей туристских услуг, общественных организаций) рыночно ориентированных методологии и инструментария, учитывающих разнородность преследуемых участниками экономических отношений целей и способов их достижения. Вследствие этого, большое значение приобретают применение методов согласования целей, формирующих основу механизма координации и интеграции, позволяющего обеспечить не только удовлетворение спроса, но и учет интересов всех участвующих в процессе взаимодействия сторон.

Сложившуюся ситуацию в данной отрасли способна изменить разработка эффективной системы управления рекреационно-туристским комплексом, имеющей единую цель, стратегию и программу реализации. Рекреационно-туристский комплекс традиционно играл важную роль в хозяйственном комплексе, его проблемы требуют детального изучения, анализа и выработки стратегии управления рекреационно-туристским комплексом и системы мероприятий для их решения. Существенная значимость решения вопросов разработки и реализации рыночно ориентированных стратегий развития сферы услуг, на основе реализации потенциала рекреационного комплекса, обусловила актуальность и значимость данного исследования.

Исследование туристско-рекреационного рынка основывается на признании таких его базовых качеств, как самоорганизация, динамизм и сложно структурированность. С учетом этого должна анализироваться как структура туристического рынка и туристического комплекса, так и происходящие в отрасли процессы.

Соответственно к субъектам туристического рынка может быть отнесен весьма широкий круг предприятий различных отраслей, участвующих как в создании туристического продукта и его реализации, так и обеспечивающих косвенно данный процесс. Выделяются в этой связи: основные (специализированные) рекреационные предприятия, осуществляющие непосредственное рекреационное обслуживание (услуги по предоставлению мест проживания, питание, туристские перевозки, экскурсионное обслуживание и др.); дополнительные предприятия, специализированные на оказании услуг по удовлетворению повседневных потребностей как рекреантов, так и местного населения, и вспомогательные (сопутствующие) предприятия, участвующие в обеспечении рекреационных предприятий и рекреантов.

В числе субъектов рынка туристических услуг можно выделить две категории – непосредственных его участников, взаимодействующих с рекреантами, и вспомогательные предприятия, деятельность которых направлена на обеспечение рекреационной сферы. К последним можно отнести отрасли АПК, транспорта и связи, строительства, коммунального хозяйства, торговые предприятия и финансово-кредитные учреждения. Значение перечисленных предприятий (несмотря на их косвенную роль) в системе рынка туристско-рекреационных услуг исключительно велико: их деятельность может либо стимулировать, либо ограничить приток рекреантов: иными словами, перечисленные косвенные субъекты рынка создают среду деятельности туристического рынка, которая может стимулировать либо затруднять его развитие. Не меньшее значение для восприятия туристической местности имеет наличие таких предприятий и учреждений сферы услуг как концертные залы, театры, спортивные учреждения и т. д., спортивно-оздоровительных комплексов, мест проведения отдыха, национальных парков и т. п.

Непосредственные участники рынка туристических услуг придают ему соответствующий профиль и определяют траекторию его развития. Этот процесс сопровождается формированием горизонтальных экономических связей (марке-

тинг, транспортные услуги, инвестирование и т. п.) между субъектами рекреационной отрасли, причем такое объединение происходит как внутри регионов (кооперация турфирм в аренде чартеров, в реализации турпродукта и др.), так и на межрегиональном уровне (инвестирование крупных туроператоров в развитие рекреационных учреждений, оптовые закупки и пр.).

Формирование рынка туристических услуг обусловлено также природно-ресурсными, историко-культурными и иными местными условиями, позволяющими производить туристический продукт, а также глобальной социально-экономической динамикой. Ресурсные предпосылки развития туристско-рекреационного комплекса весьма разнообразны и тесно связны с общеэкономической динамикой.

Кроме того, важным фактором состояния туристического рынка является глобальная и макроэкономическая конъюнктура. Следует отметить, что экономические кризисы оказывают на рекреационную индустрию меньшее влияние, чем, например, на автомобилестроение, производство мебели и другие сферы, ориентированные на производство товаров длительного пользования [1, с. 59]. Объяснением этого служит тот факт, что рекреация трансформировалась из предмета роскоши в необходимую элементарную потребность массового потребителя. Как следствие, в годы кризиса происходит перелив спроса от дорогостоящих видов рекреации к более дешевым, предотвращая тем самым глубокую депрессию в отрасли.

Приоритеты развития рекреационной сферы имеют свои особенности в зависимости от стадии развития, на которой находятся соответствующие рынки. Особенности и приоритеты развития туристического рынка РФ обусловлены его неустойчивой структурой, незавершенностью его формирования (точнее, реорганизации на новых – рыночных – принципах). Это в определенной мере подтверждается современным уровнем прибытий туристов в РФ [2], который неадекватен обширному российскому природному и историко-культурному потенциалу, но, вместе с тем, является реальным отражением состояния туристско-рекреационной инфрастуктуры. Развитие туризма как отрасли народного хозяйства России определяется многообразной системой показателей, по величинам которых можно судить о состоянии данной отрасли в настоящее время. В современной ситуации эффективность реализации сценария развития сферы услуг на основе использования рекреационного потенциала обеспечивается комплексным воздействием органов управления на сферу туризма и экономику в целом.

В туристской индустрии спрос является одной из наиболее трудно-управляемых частей рыночного механизма. Во всех научных исследованиях спроса отмечается сложность этого явления, его неопределенность и неустановленность.

Наиболее важной особенностью туристского спроса является большое разнообразие материальных возможностей, духовных потребностей, социальной и профессиональной принадлежности, возраста участников туров. В соответствии с этими критериями спрос дифференцируют, что позволяет более гибко оценить состояние рынка и при прогнозировании конкретного вида спроса использовать соответствующий набор факторов.

Основным фактором, сдерживающим дальнейшее развитие курортного дела в Российской Федерации, прежде всего, является сложившаяся диспропорция между потребностью в санаторно-курортном лечении и возможностью приобретения путевок (платежеспособность населения, как известно, невысока). Негативно сказываются и слабая материально-техническая база некоторых учреждений, оставшаяся в наследство от прошлых лет. К этому можно добавить и недостаточный уровень развития инфраструктуры многих курортов, и невысокий уровень обслуживания больных в ряде здравниц, а также урбанизацию и перенаселенность курортных городов и поселков из-за возросшей миграции населения. Ослабление контроля за использованием природных лечебных ресурсов, приводит к нерациональному расходованию ценнейших месторождений минеральных вод и лечебных грязей.

В стране, к сожалению, еще не созданы экономически благоприятные условия для привлечения инвестиций в развитие курортного комплекса, отсутствует государственная реклама и система информирования граждан о преимуществах российских курортов, что очень важно для популяризации отдыха и лечения в России.

Характерной особенностью предложения на исследуемом рынке, имеющей большое значение для управления, является высокая фондоемкость отрасли. Существенное превышение удельного веса основных средств над оборотными, приводит к необходимости значительных инвестиций в развитие туристского бизнеса.

Одним из показателей предложения и в то же время его детерминантой выступает производственный и сырьевой потенциал. В сфере туризма этот показатель имеет специфическое проявление

и выражается через первичные предприятия и учреждения, оказывающие услуги туристам и функционирующие непосредственно для обслуживания рекреантов. К ним относят санатории, пансионаты, турбазы, гостиницы, кемпинги, организации питания и т. д.

Еще одной особенностью туристского предложения является его слабая эластичность, которая обусловливается пространственной связанностью потребления с конкретными товарами и услугами туристского спроса в территориально ограниченных конкретных местах. Это не позволяет импортировать туристские товары и услуги в случаях нерационального увеличения спроса или экспортировать их в случае снижения спроса. На современном туристском рынке низкая эластичность частично преодолевается посредством образования различных организаций туризма и туристских монополий. Организованное участие на рынке туристских фирм позволяет координировать и направлять их деятельность в реальных рыночных условиях. Сегодня на смену обособленным агентствам приходят сети, способные предложить как более выгодную цену, так и более качественное обслуживание, что, несомненно, будет способствовать повышению лояльности туристов по отношению к ним.

К важнейшим задачам, которые должны решаться развитием различных обеспечивающих подразделений туристско-рекреационного комплекса, относится продвижение туристического продукта, как на отечественном, так и на зарубежных рынках. Такие меры должны представлять собой комплексную систему мер продвижения, ориентированную на следующие базовые цели:

– привлечение въездного туристического потока;

– переориентация наиболее платежеспособного внутреннего российского спроса на услуги отечественных курортов;

– формирование массового внутреннего туристического потока.

Следует подчеркнуть, что система продвижения туристического продукта должна быть основана на заинтересованности как самих производителей услуг, так и государства, которые могут получить значительные экономические дивиденды и социальные эффекты от развития рекреации.

В этой связи следует более подробно остановиться на формах и направлениях государственного участия в развитии туристической отрасли и продвижении турпродукта российских туристических компаний. Государству принадлежит важнейший организационный, регулирующий ресурс. Государственное стимулирующее воздействие должно гармонично включать в себя как общефедеральную ("встроенная" в экономическую стратегию государства политика в туристско-рекреационной сфере), так и локальную (региональную, муниципальную) компоненты и конструироваться с широкой опорой на рыночные регуляторы и механизмы. Необходимо подчеркнуть, что в странах с развитой рыночной системой хозяйства основной акцент делается не столько на непосредственном включении государства в рекреационный бизнес, сколько на создании общеэкономических условий функционирования туристско-рекреационных предприятий, рекреационной сферы в целом.

Анализ литературных источников позволяет обозначить и спектр общегосударственных задач в сфере рекреации, в частности:

– развитие туристской инфраструктуры, в том числе транспорта и коммуникаций; создание условий для обучения руководителей и персонала туристских предприятий; обеспечение соблюдения экологических норм на туристских объектах и в регионах посещения;

– обеспечение льготного налогового режима для туристских фирм;

– разработка мер поддержки инвестирования в отрасль;

– инвентаризация и сертификация курортно-рекреационных предприятий, информационное обеспечение отрасли, инвентаризация сложившихся институциональных условий для развития туризма и формирование стратегических планов активизации экономических процессов в отрасли,

– развитие инфраструктуры рекреации (специализированные ярмарки и биржи, инвестиционные и инновационные компании, и др.), реализация системных мероприятий по продвижению туристско-рекреационного продукта на внутренний и внешний рынки (выставочная, рекламная, информационная деятельность и др.);

– облегчение прохождения туристских формальностей и повышение безопасности путешествий, защита прав туристов.

Основной задачей развития российской рекреации (и, тем самым, ее более эффективного и ощутимого присутствия на глобальном рынке туристско-рекреационных услуг) видится, таким образом, коренное обновление производственной и туристической инфраструктуры в соответствии с мировыми стандартами. Решение этой задачи требует расширения инвестиций в отрасль, что требует решения взаимосвязанных задач:

– выстраивание стратегии инвестиционного процесса в отрасли, и механизмов координации усилий всех участников туристического рынка, включая государственные управленческие структуры;

– выявление проблемных ситуаций, препятствующих активизации инвестиционной деятельности в отрасли, и реализация политики “точек роста”;

– активная наступательная позиция, связанная с концентрацией инвестиций на основных перспективных направлениях.

Таким образом, выявлены и исследованы ключевые особенности (низкая степень монополизированности рынка, недостаточное соответствие материальной базы национальной индустрии туризма международным стандартам, высокая степень фондоемкости и низкий уровень инвестиций в отрасль) и тенденции (расширение границ рынка; отрицательное сальдо туристского баланса; структурные изменения спроса, вызванные изменениями приоритетов в системе потребительских ценностей; рост денежных расходов домашних хозяйств РФ на санаторно-курортные и экскурсионные услуги; усиление “экологических” акцентов в предложении повышение образовательного уровня работников сферы туризма) рынка туристских услуг России, определяющие социально-экономическую основу формирования, функционирования и взаимодействия локальных рынков туристских услуг, обладающих значительным рекреационным потенциалом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Сапрунова В.Б.** Туризм: эволюция, структура, маркетинг. М.: Ось-89, 1997.

2. Экономика современного туризма / Под ред. д.э.н. Карповой Г.А. М.–СПб.: Издательский Торговый дом “Герда”, 1998.

Джурабаев А.А. , Бахрамов Ю.М.

Формирование конкурентной среды на рынке телекоммуникационных услуг

Последние достижения в эффективном росте мировой экономики были обусловлены не только внедрением новых технологий, совершенствования организации производства и в развитии новых управленческих систем. Большую роль в этих достижениях сыграло внедрение новых информационных технологий, без которых трудно себе представить возможность сбалансированного развития во многих секторах экономики в условиях глобализации финансовой и экономических систем. Поэтому информационно-коммуникационная сфера является одним из важнейших секторов экономики, который без сомнения можно отнести к важнейшему фактору экономического роста Узбекистана. Одним из ключевых условий для эффективного развития современной отрасли связи и информатизации служит внедрение конкурентной среды в этой сфере интеллектуальных услуг. Естественно, что становление и развитие конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг отразилось на формировании конкурентной среды национального рынка услуг связи республики.

Рынки электросвязи возникли в конце XIX – начале XX века. Толчком этому стало создание в 1832 г. русским ученым-электротехником Павлом Львовичем Шиллингом стрелочного телеграфного аппарата. Его изобретение стало большим толчком в дальнейших работах многих ученых и изобретателей по модернизации телеграфных аппаратов. В 1853г. в Санкт-Петербурге было основано акционерное общество российских электротехнических заводов для производства предметов, находящих применение в электротехнике”. В 1906г. между США и Китаем была завершена прокладка подводного кабеля для телеграфной связи. В конце XIX – начале XX столетий были созданы ряд российских, немецких, английских, американских фирм и компаний, которые занимались выпуском приборов и устройств, применявшихся при создании средств телеграфной, телефонной и радио связи, например, “Marconi”(Лондон, Англия): “Siemens & Halske” (Германия), “Atelie Carpentier. Ing. Const. Paris” (Париж, Франция), “Weston Electrical Inctrument Co.”(Нью-Йорк, США) [1].

К 30-м годам XX - го столетия, в результате преобразования, слияния и исчезновения компаний, образовалось три типа монопольных рынков услуг местной и междугородной связи, различающихся по степени и характеру государственного влияния и конкуренции (табл. 1) [2]:

1. ***Территориально разделенные монопольные рынки услуг электросвязи*** с характерной монополией производителей услуг связи на территорию с частными и смешанными формами собственности. Государственное участие сохранялось, при этом, для базовых и социально значимых услуг связи с незначительным по объему трафиком и услуг для удаленных абонентов, оказание которых было сопряжено с высокими издержками и низкой прибылью.

2. ***Рынки с монопольным разделением между компаниями видов услуг местной и междугородной связи.*** Форма собственности также была частной или смешанной. Услуги на определенный вид связи, при этом, предоставлялись одной компанией на территории всей страны.

3. ***Государственная монополия в оказании услуг связи*** была характерна для большинства стран Европы, где была значительна роль государства в экономике. Государственное предприятие предоставляло все имеющиеся услуги связи слуги по всей территории страны и за ее пределами.

Итак, исторически отрасль связи в рыночных странах развивалась как естественная монополия, когда наличие более одного хозяйствующего субъекта вела к потерям эффективности общественного производства. Это было **обусловлено рядом причин,** среди которых следует выделить, в первую очередь, неразвитость сети и высокий уровень издержек по предоставлению телефонных и телеграфных услуг.

Функционирование деятельности **о**трасли почты и телекоммуникаций с 30-х годов двадцатого столетия начинает регулироваться государством. **1930–1970 гг.** – это время равномерного развития рынков связи с достаточно однородной технической базой, когда основной целью собственников сетей было сохранение монопольной ситуации. В качестве основных барьеров, затруднявших выход новых фирм на рынок связи, была сетевая структура отрасли электросвязи, исключавшая свободный приток и отток производственных мощностей. Кроме того, службы, имевшие монополию на услуги, имели также и монополию на информацию, связанную с оказанием данных услуг – знание сети, методов обслуживания и т. д. Эволюционное развитие, отсутствие конкуренции на сетях электросвязи стали причиной того, что их развитие в мире до начала 80-х годов еще не выступало той движущей силой развития экономики, которая опережает развитие других отраслей и одновременно отвечает на потребности их развития, что наблюдается в настоящее время.

С началом 80-х годов в развитых, а затем, и развивающихся странах мира происходит процесс демонополизация и значительного расширения конкурентной среды в сфере связи, особенно, электросвязи. Это связано с рядом причин. В первую очередь, этому способствовала ***общая тенденция в экономике развитых и развивающихся стран*** мира по дерегулированию экономики развитых стран на рубеже 70–80-х годов, вызванная кризисом их экономической системы. В этот период в рыночных странах ослабевает государственное вмешательство в деятельность жестко контролируемых до этого отраслей, все активнее наблюдается процесс демонополизации, снимающий ограничения для выхода новых фирм на рынки товаров и услуг. Процесс дерегулирования экономики не мог не сказаться на изменении системы управления связью и, в начале 80-х гг. в ряде развитых стран начался процесс либерализации рынка телекоммуникаций.

Таблица 1

Формирование рыночных структур местной и междугородной связи в странах мира

№	Тип рынка услуг электросвязи	Форма собственности	Группа стран
1.	Территориально разделенные монопольные рынки	Частная и смешанная	США, Канада, Дания, Финляндия
2.	Монопольные рынки с разделением сферы услуг связи	Частная и смешанная	Италия, Испания
3.	Рынки с монополией на всю территорию страны и все виды услуг связи	Государственная	Великобритания, Швеция, Германия, Франция, Австрия, Швейцария, Польша, Чехословакия, Венгрия, Румыния, Болгария

В этот же период на фоне тенденции роста конкурентной среды мирового рынка товаров и услуг происходят ***значительные изменения в технике и технологии сферы связи,*** которые повлекли за собой качественные преобразования в сегментации рынка услуг связи, его сращиванием с бурно растущим рынком информатизации и возникновением инфокоммуникационной сферы. Появление новых, сравнительно недорогих, но более эффективных по сравнению с аналоговыми цифровых технологий, бум и конкуренция на рынках оборудования связи ***подорвали доводы предыдущих десятилетий в пользу естественной монополии на рынках услуг связи, реализующих преимущества больших масштабов.*** Кроме этого, революционные изменения в технике и технологии способствовали ***росту потребности в инвестициях для осуществления масштабной реконструкции, технического перевооружения, строительства новых сооружений связи,*** основанных на цифровых технологиях. Бюджеты государств-монополистов уже не справлялись с масштабным представлением требуемых финансовых ресурсов в полном объеме.

Системный процесс дерегулирования электросвязи начался с США, Великобритании и Японии, где за период 1980–1986 гг. произошли радикальные реформы электросвязи в виде демонополизации национальных операторов, приватизации государственных компаний электросвязи, разрешения строительства параллельных сетей. В это же время большинство стран Европы отказывается от разделения почтовой и электросвязи, отменены и разрушения монополии базовой сети.

С середины 80-х годов процесс дерегулирования связи начал распространяться на другие развитые страны мира. Он сопровождался и стимулировался приватизацией компаний, являющихся операторами связи. В большей степени приватизация предприятий электросвязи коснулась рынков азиатско-тихоокеанского региона и Западной Европы (рис. 1) [3].

Итак, частная собственность и конкуренция являются двумя необходимыми составляющими рыночной экономики инфокоммуникационного сектора. Однако, нельзя не согласиться с мнением ряда авторов [4], утверждающих, что очень важна очередность их введения в государственные предприятия связи. Разрешение частным компаниям конкурировать с государственным предприятием-монополистом может оказать на него давление, вынуждая стать более эффективным, и со временем может привести к приватизации государственного

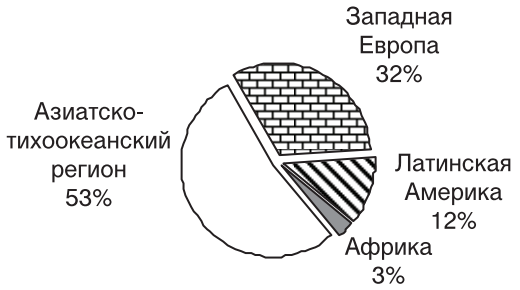


Рис. 1. Распределение финансирования на приватизацию предприятий электросвязи по регионам мира

предприятия. Но, в то время как конкуренция может привести к приватизации, обратное не верно. Напротив, приватизированная монополия часто будет пытаться использовать свое финансовое и политическое влияние, чтобы подавить реформы, особенно те, которые угрожают повышением конкуренции.

В современном инфокоммуникационном секторе экономики *конкуренция может происходить как между разными видами связи: почтовой, телеграфной, телефонной традиционной, телефонной сотовой связи, так и в пределах услуг каждого вида связи.* Например, в почтовой связи потребитель услуг может выбрать альтернативные виды услуг такие, как пересылка посылок воздушным или наземным транспортом, пересылка писем, денежные переводы почтовые, телеграфные. Появление альтернативных структур, предоставляющих услуги почтовой связи, хотя и не имеющих инфраструктуры, сравнимой с государственной почтой, создает конкурентную среду в этом виде связи.

К концу XX, началу XXI века, наряду с традиционными услугами связи, такими, как почта, местная, междугородная и международная связь, стали развиваться альтернативные услуги связи – сотовая, Интернет и др. Рыночная сегментация услуг электросвязи к концу 90-х осуществлялась по трем основным сегментам: местная (63% совокупных доходов), подвижная (14%), международная (10%). Доля прочих сегментов рынка связи составляет примерно 13%. Причем *наибольшая конкуренция наблюдается в секторе сотовой связи,* в наименьшей – международной связи (рис. 2) [5].

Одной из основных причин этого является то, что сектор рынка сотовой связи не требует значительных издержек, связанных с высокой стоимостью станционной и линейной части оборудования, необходимого для организации междугородной и международной связи.

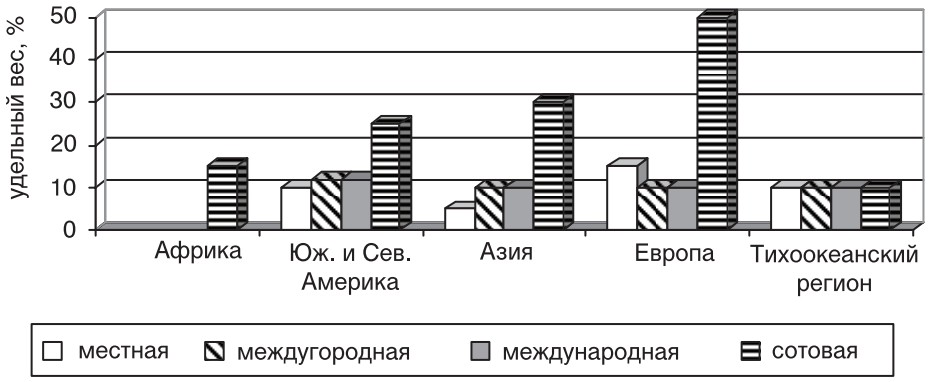


Рис. 2. Удельный вес стран, в которых существует рыночная конкуренция (по секторам рынка услуг электросвязи и по регионам мира), %

Дальняя связь наиболее инертна к созданию конкурентной среды. Впервые демонополизация в сфере предоставления услуг международной телефонной связи была осуществлена в США в 1982 г. Затем демонополизация междугородной и международной связи произошла в Японии, Чили, Швеции, Малайзии, Корее, Великобритании, Израиле, Гонконге, Канаде и других странах. Демонополизация в ряде стран переходных экономик произошла позже. Это, главным образом, объясняется тем, что дальняя связь еще со времени плановой экономики была элементом системы перераспределения доходов и субсидировала местную связь, когда тарифы на домашний телефон десятилетиями занижались и были ниже себестоимости производства услуг местной связи. Как пример внедрения конкуренции в область дальней связи в странах СНГ можно привести Россию, где в 2005 г. Министерство информационных технологий и связи начало выдавать лицензии на междугородную и международную связь. Это де-юре разрушило одну из самых архаичных монополий российской экономики – монополию на дальнюю связь, закрепленную за ОАО "Ростелеком". Через год Россвязьнадзор выдал уже 17 лицензий на оказание услуг международной и междугородной связи1. Открыть рынок дальней связи страны СНГ призывают и условия их вступления в ВТО.

Высокие темпы роста наблюдаются не только по росту предложения и спроса на услуги сотовой связи в мире, но и на услуги Интернет. Эти услуги обеспечиваются интернет – провайдерами, предоставляющими доступ к Интернету и такие услуги, как хостинг, e-mail и др. *Конкуренция провайдеров на рынке Интернет* привела к резкому увеличению ассортимента предоставляемых услуг, улучшению качества работы мировой информационной сети и снижению стоимости предоставления Интернет услуг. В результате, например, к концу 2007 года общее количество сайтов в Интернете уже превысило 155 млн. Только в декабре 2007 года в Сети появились 5,4 млн новых сайтов, а за весь 2007 год – больше 50 млн. В 2006 году появилось около 30 млн новых сайтов. Провайдеры обеспечивают доступ через модемное соединение– Dial-up или выделенные высокоскоростные линии связи (leased line), в том числе оптоволоконную, радиодоступ и т. п. По исследованиям J. Son & Partners в России к концу 2007 года число пользователей каналов широкополосного доступа в Интернет составило 4,9 млн человек, что чуть ненамного меньше 5,1 млн абонентов выходящих в Сеть через модемное соединение. Всего за 2007 год количество подключившихся к "выделенке" абонентов выросло на 53 процента [6].

Что касается серверного программного обеспечения, то в конкурентной борьбе наибольшей популярностью пользуется бесплатное ПО Apache (49,57 процента рынка, почти 77 млн сайтов), на втором месте – продукция Microsoft (35,76 процента, 55,5 млн сайтов). Впрочем, доли Apache и Microsoft уменьшаются. Растет доля веб-сервисов Google. В 2007 году она составила 5,51 процента [7].

Рынок конкурирующих Интернет сервис-провайдеров можно разделить на три сегмента: первичные провайдеры, владеющие собственными каналами и специализированным оборудованием для подключения к Интернету; вторичные провайдеры, арендующие каналы у первичных; провайдеры третьего уровня, арендующие каналы у вторичных провайдеров либо являющиеся их дилерами. В любом случае, все три вида провайдеров Интернет услуг несут несоизмеримо меньшие издержки, нежели операторы, организующие местную и междугороднюю связь. Это, наряду с созданными нормативно- правовыми возмож-

ностями, является важнейшей составляющей широких возможностей вступления конкурентов на современный рынок Интернет услуг.

Росту конкуренции в сфере ИКТ способствует глобализация экономики, в том числе, национальных рынков услуг ИКТ, способствующая росту спроса пользователей на связь с абонентами по всему миру и в связи с интернационализацией компаний, при которой крупнейшие телефонные компании предоставляют услуги за рубежом, путем приобретения крупных пакетов акций иностранных операторов. Так, компании "МТС", "Билайн", конкурирует сегодня с рядом национальных телекоммуникационных операторов стран СНГ. Надо сказать, что сливания и поглощения в сфере ИКТ имели неоднозначные последствия. С одной стороны, глобализация рынков услуг связи неизбежно приводит к изменениям в управлении капиталов операторов, с другой – слияния способствовали тому, что компании-поглотители эмитировали слишком много облигаций для финансирования поглощений, что приводило к снижению кредитных рейтингов многих из них и негативно сказывалось на фондовом рынке.

В последние годы в рамках национальных экономик **механизмами стимулирования роста числа конкурирующих операторов** стало то, что в ряде стран мира ***порядок выдачи лицензий на предоставление этих услуг был существенно упрощен.*** Кроме того, в развитых странах ***произошли резкие качественные сдвиги в системе регулирования тарифов на услуги традиционной голосовой связи.*** Если до 90-х гг. в мире преобладали административные меры регулирования, связанные с ограничениями нормы прибыли монополистов, то с 90-х годов они стали вытесняться методами "мотивационного регулирования", направленного на снижение издержек монополистов [8].

Мировой опыт показывает, что **последствия расширения конкурентной среды в сфере инфокоммуникационных услуг** выгодны как, государству, так производителям и пользователям. Происходит снижение тарифов на услуги связи, в общем случае – к введению более гибких систем тарификации. На рынок регулярно поступают новые улучшенные технологии, что позволяет более высокими темпами расти предложению услуг ИКТ, улучшает их качество.

Кроме того, на основе этого опыта можно сделать вывод, что современное производство ряда базовых услуг электросвязи и почты невозможно в условиях жесткой конкуренции. Оно в обязательном порядке требует государственного регулирования, контроля и поддержки. Причинами этого является то, что производство услуг связи носит сложный технологический характер и связано с взаимодействием с другими операторами-партнерами и поэтому повысить эффективность этого производства невозможно без планирования и контроля качества эксплуатации. Отметим, что инфраструктурная направленность деятельности связи, обслуживающей все субъекты макроэкономического обращения, обусловливает всеобщий характер их потребления. Функционирование и развитие ряда видов услуг связи необходимо регулировать в интересах всех слоев населения по причине их социальной значимости. Государственное регулирование необходимо и с точки зрения экономической и информационной безопасности в силу того, что жесткая конкуренция может привести к неравномерному развитию, вплоть до разрушения системы связи, особенно в удаленных сельских районах, что повлечет за собой тяжелые экономические и социальные последствия.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что в условиях конкуренции государственное регулирование в развитии информационных услуг позволит создать необходимые условия для оказания услуг связи на всей территории страны, защитить интересы пользователей и операторов услуг связи и обеспечить эффективную и добросовестную конкуренцию на этом рынке. В этом огромную роль, среди прочих факторов, играет совершенствование и гармонизация нормативно-правовой базы в области ИКТ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Mike Bedford (G4AAE). "Morse Code – the Little-Known Facts" [RadCom, 2001 (December, p.34)].

2. **Члиянц Г.** "Хроника возникновения телеграфа" // "История науки и техники". М: № 7. 2002, с. 17–21.

3. **Резникова Н. П.** Маркетинг в телекоммуникациях: монография / 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эко-Трендз, 2002. 336 с.

4. **Ваглиасинди М.** Реформы в сфере телекоммуникаций в странах с переходной экономикой – достижения и трудности. Реформирование политики ИКТ и инфраструктура связи в сельской местности, Токио, 24.08.2004.

5. **Резникова Н. П.** Маркетинг в телекоммуникациях: монография / 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эко-Трендз, 2002. 336 с.

6. Обзор прессы. Министерство информатизации и связи Республики Татарстан: www.mcrt.ru.

7. http://blog.jet.uz.
8. **Миссюль Е.Э.** Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. Модернизация телекоммуникационной сферы Республики Казахстан как условие интеграции в мировое информационное пространство. РК, 2007.

Таточенко Т.В., Семенов В.В.

Исследование рынка жилищно-коммунальных услуг как сферы функционирования малого предпринимательства

В настоящее время зарубежные компании, выпускающие котельное оборудование, ставят его в ряд наиболее перспективных товаров для реализации на российском рынке, что следует признать естественным и актуальным с учетом географического положения России и ее растущими экономическими возможностями. В странах Европы, с которыми российских предпринимателей связывает бизнес на целевом рынке систем отопления и кондиционирования, системы поквартирного отопления в многоэтажных домах применяются более 25 лет и, например, в Италии парк установленных настенных котлов составляет 12 млн. штук. Любые системы теплоснабжения имеют право на существование, однако заказчик должен иметь возможность выбора наиболее оптимальной из них (по его мнению) в конкретной ситуации.

В последнее время в России усиливается интерес к децентрализованному отоплению, поскольку существующие тепловые сети однозначно устарели как в моральном, так и в физическом отношении и не справляются с нагрузками, а их ремонт тяжким бременем ложится на стоимость жилья. Альтернативой централизованному отоплению могут выступать так называемые блочные и крышные котельные или индивидуальное поквартирное отопление. В новых системах принципиально должны быть заинтересованы потребители, государство и муниципалитеты, которые смогут сэкономить энергоресурсы, а последние снять с себя ответственность за обеспечение теплом населения, данный вопрос весьма актуален так, как затрагивает различные уровни населения, предпринимательства и управления. Рассмотрим переход к децентрализованному отоплению с разных аспектов.

С точки зрения ***требуемых инвестиций***, при подключении к тепловым сетям расходы велики и трудно предсказуемы, поскольку технические условия могут подразумевать ремонт существующих сетей, прокладку новых, ремонт котельной и другие обязательства. Для блочной котельной и систем индивидуального отопления стоимость изначально известна.

С точки зрения ***эффективности использования тепла:*** по квалифицированной оценке, в централизованных тепловых сетях по пути к потребителю теряется до 50 % *тепла,* и оплачивает эти потери потребитель. При эксплуатации блочной котельной потерь почти нет, индивидуальное отопление эффективно на 100 %.

С точки зрения ***отношений собственности,*** для централизованного отопления отношения налажены – системы принадлежат коммунальным службам; для блочной котельной существуют проблемы (кто ее собственник, кто возьмет на баланс?); для индивидуального отопления собственником является жилец.

С точки зрения ***возможности и простоты эксплуатации:*** централизованные системы обслуживают коммунальные организации, для блочных и индивидуальных систем этот вопрос открыт – должны создаваться специальные сервисные службы – это задача предпринимательства.

С точки зрения ***комфортности для жильца дома:*** недостатки централизованных систем всем известны еще с советских времен. Блочные котельные значительно удобнее и надежнее. Но у индивидуального отопления в части комфортности соперников нет.

С точки зрения ***сохранности оборудования,*** узлы и детали системы централизованного отопления никого практически не интересуют. Зато блочные и крышные котельные при первой же возможности подвергаются разграблению, что создает известные трудности при их практическом применении отопления для жилья. Индивидуальные системы надежно защищены входной дверью в квартиру.

Для начала анализа имеет смысл оценить эффективность систем централизованного типа

и автономной системы (с точки зрения физики без учета субъективных факторов). В автономной системе есть источник тепла – централизованная котельная (блочные и крышные котельные), в которой энергия горения топлива (будем рассматривать наиболее эффективный случай сжигания газа) преобразуется в теплую энергию. Подразумевается применение промышленных котлов, КПД лучших из которых – около 0,8–0,85 %. Причем для нормальной работы котел большой мощности должен работать на стационарном режиме без остановок.

Суть реформы ЖКХ, это полная оплата затрат. Если даже ЖКХ удастся достичь наивысших показателей эффективности, технически принципиально возможных: это идеальное, недостижимое на практике значение показателей эффективности эксплуатации при условии вложения огромных средств (оплаченных из кармана потребителя) в модернизацию всех котельных, перекладку всех теплотрасс и замену всех радиаторов в домах. Значительно проще и эффективнее исключить из формулы сомножители, величину которых приблизить к единице не реально и оставить только те, на увеличение которых можно влиять технически. Эффективность котлов до 500 кВт (по чисто конструктивным соображениям у котлов большой мощности поднять эффективность очень сложно) составляет 0,92–0,94. 7ри малой системе, ограниченной, например, одним домом и подъездом, в этом доме можно поменять все радиаторы на наиболее эффективные. Из-за небольшой протяженности трубопровода от котла к радиаторам не нужно создавать в системе отопления высокого давления (а значит ставить мощных насосов) и нет необходимости установки соответствующих радиаторов высокого давления. Кроме того, при использовании современной коллекторной разводки системы отопления в доме (подъезде) появляется возможность контроля и регулировки отдельной квартиры и даже радиатора. Такая схема уже многие годы используется в США, в домах, где квартиры сдают внаем. Если в квартире (помещении) никто не живет (не работает) – ее просто отключают от отопления, либо поддерживают в ней минимальную температуру. По расчетам, эффективная система отопления – с датчиками температуры на улице и внутри помещения – способна экономить до 40 % топлива в процессе эксплуатации.

Вопрос применения крышных котельных настолько актуален, что была выпущена новая редакция СНиП 11-35-76 с изменением № 1, посвященным организации крышных котельных в здании. Для организации крышной котельной для теплоснабжения дома – обычно такие котельные ставят в одноподъездных домах – необходимо помещение на крыше площадью около 20 кв. м с высотой потолка 2,5 м, дымовая труба от котла высотой не менее 5,5 м (пожарная норма), подвод газа к котлу и электропитание мощностью ориентировочно 5 кВт. Вопрос конструктивной прочности здания для обеспечения работы такой котельной подразумевается.

Для использования в крышных (автономных) газовых котельных, наиболее разумно использовать чугунные котлы, которые можно объединять в каскад для повышения надежности, со встроенной атмосферной горелкой, обеспечивающие надежную работу котла при понижении давления газа до 2 мбар – это реальная цифра, зафиксированная газовым манометром в котельной при температуре на улице –27°С (нормальное давление, которое обязуется поддерживать газовая служба, – 15 мбар) и не настолько, как стальные котлы, критичные к качеству воды в системе отопления.

Из анализа коррозии сварных швов теплообменника для использования автономных (крышных) котельных можно рекомендовать котлы De Dietrich (Франция) и Roca (Испания) [2]. В котельной разумно предусмотреть два котла, что обеспечит надежность (дублирование агрегатов) и больший ресурс работы каждого котла (максимальная мощность требуется не более 10–15 дней в году).

Подбор циркуляционных насосов для небольшой системы также облегчается – необходимо обеспечить циркуляцию всей емкости системы 3 раза в час. Напор циркуляционного насоса должен обеспечить только компенсацию потерь – обычно напора 10–12 м хватает. Для обеспечения надежного снабжения одного подъезда горячей водой достаточного бойлера емкостью 500 л. Произведем расчет крышной котельной для отопления подъезда стандартного 9-этажного дома. Отапливаемая площадь помещений м^2 (где устанавливаются радиаторы) [3]:

1-комнатная квартира – 19 м^2 + 6,5 м^2 (кухня) = 25,5 м^2,

2-комнатная квартира – 19 м^2 + 14 м^2+ 6,5 м^2 (кухня) = 39,5 м^2,

3-комнатная квартира (2 на этаже) – (19 м^2 + 14 м^2 + 10 м^2 + 6,5 м^2)* 2 = 99 м^2, итого: 164 м^2 на этаже, всего в подъезде 164 * 9 этажей = 1476 м^2. Из расчета 100 м^2 на отопление 1 м^2 мощность котла – 147,6 кВт. Для приготовления горячей воды мощность на бойлер – 30 кВт. Всего – 177,6 кВт.

Оценим эксплуатационные расходы крышной котельной. Основные затраты: расходы на природный газ – стоимость 1000 м^3 – 913 руб. при теплотворной способности газа 5,2 (кВт•ч)/м^3, электричество (около 3 кВт•ч) – 0,96 руб./кВт; сервисное обслуживание – приблизительно 600 евро в год (20 400 руб.). Продолжительность отопительного сезона для средней полосы считается равной 213 суткам (5112 часов).

Тогда затраты на газ для котельной с погодозависимой автоматикой (на основе котлов De Dietrich, КПДкотл. = 0,97): Згаз/Dietrich = (5112 ч * 178 кВт * 0,913 руб.)/(5,2 (кВт•ч)/м^3 * 0,97 * 4 [пер.непрер.раб.котл.]) =41 176 руб.

С котлами Roca (КПДкотл. = 0,94) – из опыта 1/3 времени котлы работают, 2/3 – не работают: Згаз/Roca = (5112 ч *178 кВт * 0,913 руб.)/(5,2 (кВт•ч)/м^3 * 0,94 * 3 [пер.непрер.раб.котл.]) = = 56 654 руб.

Затраты на электроэнергию для обоих вариантов одинаковы: Зэлек. = 2 кВт *5112 ч * 0,96 руб. * 0,7 = 10 306 руб. Стоимость 1 (кВт•ч) = 0,96 руб.; 0,7 – коэффициент непрерывной работы.

Итого суммарные затраты на обслуживание крышной котельной:

• Зэкспл.сумм./Dietrich =Згаз + Зэлектр. + + Зсерв.=41 176 + 10 306 + 20 400 =71 882 руб.

• Зэкспл.сумм./Roca = Згаз + Зэлектр. + Зсерв. = = 56 654 + 10 306 + 20 400 = 87 360 руб.

При средней стоимости оплаты за тепло с населения за общую площадь квартиры (включая все помещения и балконы) 8 руб./м^2, поступления в год (оплачивается не только отапливаемая площадь, а вся площадь квартиры, которая приблизительно на 20 % больше).

Поступления в виде оплаты за отопление с 1 подъезда: 1476 м^2 *1,2* 8 руб.* 12 мес. = 170 035 руб. Т.е. без учета затрат на оборудование прибыль при использовании оборудования De Dietrich составит за год (без учета первоначальных затрат): ПDietrich = 170 035 – 71 882 = 98 153 (или 57 %).

Для оборудования Roca: ПRoca=170 035–87 360=82 675 (или 52 %).

Считая, что других эксплуатационных расходов на обслуживание котельных нет, оценим срок окупаемости проектов (при сохранении цен на энергоносители и неизменности оплаты за тепло). Срок окупаемости котельной на базе De Dietrich:

• CDietrich = (22 118 [затраты] * 34 руб. [курс евро])/ (98 153 [прибыль]) = 7,7 лет.

• CRoca = (14 692 [затраты] * 34 руб. [курс евро])/ /(82 675 [прибыль]) = 6 лет.

При одновременном монтаже котельных на несколько объектов затраты на их устройство будут меньше приблизительно на 15 % (поставщики оборудования и монтажники дают скидки), поэтому реальные сроки окупаемости будут меньше.

В условиях реальной эксплуатации котлы работают на полную мощность (178 кВт) лишь небольшой промежуток времени в год, ведь минус 20–25°С бывает в году 10–15 дней. Таким образом, по нашим оценкам, реальный срок окупаемости будет в 2 раза меньшим. Кроме того, при использовании крышных котельных, эффективных радиаторов и энергосберегающей конструкции стен здания, можно обеспечить население теплом по действующим ныне ценам (без их повышения) и сократить (исключить) затраты на обслуживание тепловых сетей, как и капитальные затраты на их строительство. Эффективное обеспечение теплом позволит реализовать модернизацию ЖКХ в области теплового обеспечения с учетом реальной компенсации населением затрат на его получение и доставку (возможно без повышения оплаты за теплоснабжение) либо после окупаемости оборудования получать чистую предпринимательскую прибыль.

Эффективность, надежность и долговечность индивидуальной системы зависеть от выбранной схемы, ее правильного расчета и монтажа, качества комплектующих, грамотной эксплуатации и своевременного технического обслуживания. В целом, под системой отопления следует понимать совокупность приборов, трубопроводов, насосов, запорно-регулировочных устройств, средств автоматики и контроля, предназначенных для передачи тепловой энергии от генератора в помещения. Рассмотрим наиболее распространенные типы котельного оборудования и их характеристики.

В роли генератора тепла в системе водяного отопления выступает котельное оборудование. Его тип (электрический, жидкотопливный, твердотопливный, комбинированный или газовый) напрямую зависит от того, какой вид топлива преобладает в регионе проживания и насколько хорошо развита окружающая инфраструктура.

Невысокая популярность твердотопливных котлов (например, чешских ATMOS или немецких OLYMP) при относительной доступности топлива объясняется рядом неудобств в процессе их эксплуатации. Электрические котлы (можно назвать отечественные РусНИТ или словацкие ELEKO), в силу высокой стоимости электроэнергии и проблем с подключением мощностей, не слишком популярны, да и предложение не отличается раз-

нообразием. Жидкотопливные котлы малопривлекательны с экологической точки зрения. Если дом газифицирован (а это самый оптимальный вариант), то основу системы отопления составит оборудование, работающее на “голубом топливе”. Его преимущество заключается в простоте эксплуатации и в отсутствии необходимости запасать горючее. Аппараты, работающие на газе, обладают сегодня высоким КПД, достигающим 95 %, а в случае конденсационных котлов (например, ARISTON Genus Premium) - и превышающим эту цифру. Для потребителя, безусловно, важны и высокая степень безопасности современной техники при эксплуатации, и очевидная выгода – ведь такой котел в силу дешевизны энергоносителя экономит до 20–30 % средств по сравнению с расходами на центральное отопление.

Применение индивидуальной системы отопления сталкивается с одинаковыми проблемами: прежде всего, с устаревшими нормативами по установке газового оборудования, отражающими отсталое состояние котельного строительства в странах. В России необходимо получения разрешительного письма Госстроя на экспериментальное строительство, а также поддержка местных властей, чтобы снять противоречия интересам предприятий-монополистов в теплоснабжении. Эти организационные вопросы берут на себя строительно-монтажные организации.

В целом в России строительство домов с индивидуальным отоплением в квартирах приобрело нарастающий характер. Это дома с дорогими квартирами, хотя возможно применение таких систем отопления при реконструкции вторичного жилья и социальном строительстве, поскольку стоимость даже импортных котлов (490–830 долларов) сопоставима со стоимостью 1 м^2 общей площади жилья. Построенные здания дают возможность увидеть реальные преимущества систем с индивидуальным отоплением. Затраты на обогрев 1 м^2 сокращаются в 1,5 раза по сравнению с центральным отоплением, удельный расход газа на отопление сокращается в 2 раза. Размер оплаты коммунальных услуг в доме с индивидуальным отоплением в 5 раз меньше, чем в аналогичных квартирах обычного дома. Опасением для системы индивидуального отопления может быть лишь стоимость ее *технического обслуживания*. Поэтому для ответственных организаций крайне важно “связать свою судьбу” с надежным партнером и всесторонне оговорить условия сотрудничества.

Использование децентрализации позволяет лучше адаптировать систему теплоснабжения к условиям потребления теплоты конкретного, обслуживаемого ею объекта, а отсутствие внешних распределительных сетей практически исключает непроизводственные потери теплоты при транспорте теплоносителя. Поэтому можно сделать вывод о том, что применение поквартирных систем отопления в жилых многоэтажных зданиях очень актуально на сегодняшний день.

Поквартирное отопление – это децентрализованное (автономное) индивидуальное обеспечение отдельной квартиры в многоквартирном доме теплом и горячей водой. Основными элементами поквартирного отопления являются: отопительный котел, отопительные приборы, системы подачи воздуха и дымоудаления.

При децентрализованной схеме отопления потребитель:

- сам определяет объем потребления энергии в зависимости от экономических возможностей и физиологических потребностей;
- оплачивает только ту часть энергии, которую он фактически потребил;
- сам участвует в инвестициях в капитальные затраты;
- реально вовлекается в политику энергосбережения, стимулируя инвестиции как в систему теплоснабжения, так и мероприятия по теплозащите ограждающих конструкций.

Индивидуальное квартирное отопление выгодно потому, что в любое время года в вашей квартире наблюдается желаемая температура воздуха. Когда зимой в квартире столбик термометра не поднимается выше отметки +10 градусов, поневоле задумаешься о кардинальных переменах в собственной системе отопления. Спасением для замерзающих может стать система индивидуального отопления, которая уже не будет зависеть ни от давления, ни от графика работы котельных, то есть от функционирования коммунальных служб, работа которых оставляет желать лучшего.

Сегодня к индивидуальному отоплению приходят не только владельцы коттеджей и элитных квартир, но и люди среднего достатка. Здесь существует масса вариантов, когда существенную для перехода на такое отопление сумму в 100 тыс. руб. можно уменьшить.

На основе сопоставления экономических показателей централизованного и поквартирного отопления на базе котлов Rinnai, выделим условия сопоставимости, которые состоят в следующем: приведение сравниваемых вариантов к одному параметру - нормативу потребления Гкал в месяц; применение одинакового метода расчета показате-

Таблица 1

Экономические показатели при поквартирном отоплении на базе котла RINNAI

Типы жилых домов	Норматив потребления, Гкал/мес.	Кол-во газа, $м^3$	Стоимость 1 $м^3$ при наличии прибора учета расхода газа, руб.	Кол-во	Стоимость 1 Гкал, руб.	Затраты на отопление и ГВС, руб.
ОТОПЛЕНИЕ НА БАЗЕ КОТЛА RINNAI						
Поквартирная система отопления	0,016	2	0,58	1 $м^2$	72,5	1,16
ГОРЯЧЕЕ ВОДОСНАБЖЕНИЕ НА БАЗЕ КОТЛА RINNAI						
Поквартирная система ГВС	0,294	36,75	1,70	1 чел.	212,5	62,47

Таблица 2

Экономические показатели при централизованном отоплении

Типы жилых домов	Норматив потребления, Гкал/мес.	Стоимость 1 Гкал, руб.	Кол-во	Затраты на отопление и ГВС, руб.	
				С учетом бюджетных дотаций	100 % оплата
ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ ОТОПЛЕНИЕ					
Централизованная система отопления	0,016	388	1 $м^2$	6,21	10
ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ ГОРЯЧЕЕ ВОДОСНАБЖЕНИЕ					
Централизованная система ГВС	0,294	490	1 чел.	144	232

лей с равной степенью точности; использование для расчетов единых цен, тарифов, экономических нормативов (табл. 1, 2).

Из данного анализа видны экономические преимущества поквартирного отопления, заключающиеся в следующем:

1) для потребителя с учетом бюджетных дотаций:

- сокращение затрат на отопление в 5,3 раза;
- сокращение затрат на горячее водоснабжение в 2,3 раза;

2) для потребителя при 100 % оплате:

- сокращение затрат на отопления в 8,5 раз;
- сокращение затрат на горячее водоснабжение в 3,7 раза [1].

Таким образом, подводя итог вышеизложенному, мы пришли к выводу, что капитальные вложения и эксплуатационные затраты при поквартирном отоплении значительно ниже, чем при централизованном. Результаты технико-экономических расчетов многократно подтверждены на практике. Жители домов с поквартирным отоплением платят за отопление и ГВС в 5,7 раза меньше, чем при централизованном отоплении. Поквартирное отопление при разумной тарифной политике может превратить ЖКХ из дотационной отрасли в доходную. Использование энергоэффективных технологий находится в русле комплексного реформирования ЖКХ, а данная проблема занимает ведущие место в сфере малого предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ рынка. Маркетинговые исследования рынка. Бизнес планы. http://www.restko.ru/market/1423.

2. **Леонид М.** Отопительные котлы. Обзор рынка и тенденции развития. http://www.kotloved.ru/expressmarket1.html.

3. **Савченко Е.** Индивидуальное отопление в многоэтажках // Строительство и реконструкция.14 августа 2006. № 8. С. 22

Новикова И.В., Смирнова Е.В., Митрофанова С. В.

Разработка предложений по формированию стратегии социально-экономического развития муниципального образования

Города-центры субъектов РФ должны стать ядром инновационно-инвестиционного развития, что "определяется их объективной ролью "арены" воспроизводства (пространства взаимодействия ресурсных подсистем) и наличием ряда субъективных предпосылок, таких как опыт обустройства территории и возможность опоры на соответствующие научные и проектные институты" [1].

Первым шагом для разработки стратегии социально-экономического развития городов-центров должно стать определение "точек роста" экономики города. Эта задача может быть решена путем позиционирования промышленных предприятий, определения наиболее важных из них для городской экономики, так как в научной поддержке в большей мере нуждаются крупные предприятия, в большинстве своем являющиеся градообразующими. Продукция этих предприятий ориентирована на местные рынки и все более нуждается в спросе [2].

Для объективной оценки промышленного комплекса города можно использовать модифицированную нами матрицу "Дженерал Электрик", в которой осями являются инвестиционная привлекательность предприятия – социальная значимость для города. При этом в качестве показателей оценки привлекательности предприятий нами предлагается использовать следующую систему: индекс промышленного производства; прибыль на рубль материальных затрат; степень износа основных фондов; уровень рентабельности продукции; индекс производительности труда.

Чтобы получить формальный количественный показатель привлекательности отрасли, все отобранные показатели ранжируют по убывающей, отобранным показателям придают веса с учетом их значимости для развития предприятия. Сумма весов должна составить 1,0. Взвешенный рейтинг привлекательности предприятия получают путем умножения каждого показателя предприятия на вес показателя, полученные данные суммируют и находят общий балл привлекательности.

Для оценки социальной значимости использованы такие показатели: удельный вес работников предприятия в среднесписочной численности занятых в городе; отклонение средней заработной платы по предприятию от среднекраевого уровня заработной платы; доля налогов, перечисляемых предприятием в налоговых и неналоговых поступлениях в бюджет города.

Так же, как и при оценке привлекательности, всем этим показателям придают определенные веса с учетом значимости, взвешивают их и суммируют, в результате получается взвешенное значение социальной значимости предприятия.

Взвешенные показатели привлекательности и социальной значимости наносят на матрицу. Данная матрица подчеркивает направление ресурсов города в те предприятия, которые имеют наибольшие шансы добиться преимуществ в конкуренции и являются наиболее социально значимыми для города. По результатам составление такой матрицы можно сделать такие выводы: ресурсы следует концентрировать на развитие тех предприятий, которые обладают высокой степенью конкурентности и социальной значимости. К предприятиям, занимающим промежуточное положение, следует подходить избирательно с точки зрения инновационных перспектив. А в предприятия с невысокой степенью привлекательности и социальной значимости, не следует направлять какую-либо поддержку.

Рассмотрим в качестве примера предприятия города Ставрополя.В результате построения матрицы "Дженерал Электрик" мы получили следующие позиции предприятий (рис. 1).

Предприятия, попавшие в левые верхние три квадранта, должны иметь высокий приоритет в инвестировании и поддержке городских властей, как наиболее инвестиционно привлекательные

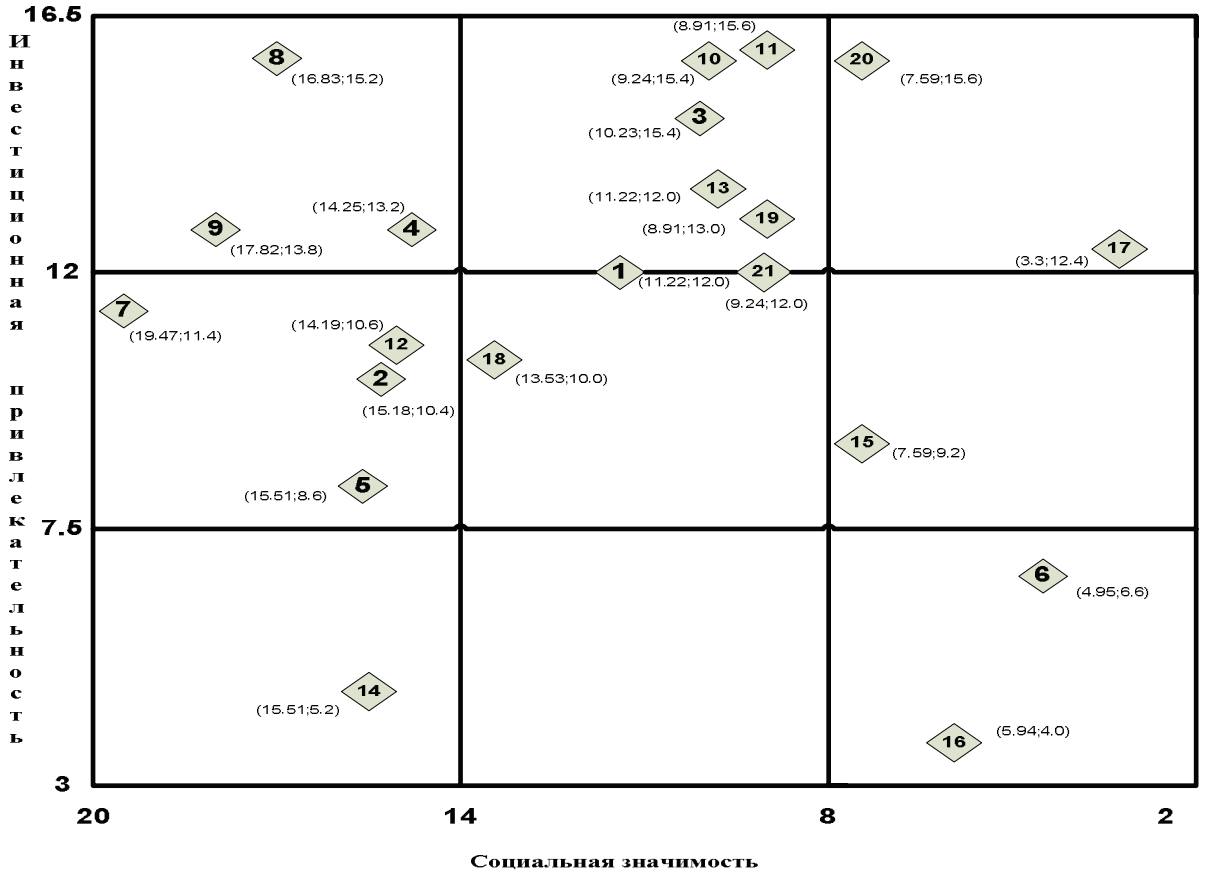


Рис. 1. Матрица "инвестиционная привлекательность – социальная значимость"
Условные обозначения: 1 – ЗАО "Микрон"; 2 – ЭТЗ "Энергомера"; 3 – ОАО "ЗЭМП Аналог"; 4 – ОАО "Нептун"; 5 – ОАО "Стапри"; 6- ООО "Ритм-Б", 7 – ОАО "Сигнал"; 8 – ОАО "ЗСК Монокристалл"; 9 – ОАО "Ставропольский пивоваренный завод"; 10 – ОАО "Ставропольский мукомольный завод"; 11 – ОАО МЖК "Ставропольский"; 12 – ЗАО "Хлебозавод № 3"; 13 – ОАО "Иней"; 14 – ОАО "Консервный завод Ставропольский"; 15 – Ставропольский виноконьячный завод; 16 – ЗАО "Ставропольское карьероуправление"; 17 – ОАО Комбинат "Агростройиндус"; 18 – ФГУП НПО Микроаллерген, филиал "Аллергена"; 19 – ФГУП "Ставропольская биофабрика"; 20 – ОАО "Ставропольмебель"; 21 – ОАО "Издательско-полиграфическая фирма Ставрополье"

и социально значимые. Это, прежде всего, ОАО "ЗСК Монокристалл", ОАО "Нептун" и ОАО "Ставропольский пивоваренный завод". Далее по приоритетности идут следующие предприятия: ОАО "Ставропольский мукомольный завод", ОАО МЖК "Ставропольский", ОАО "ЗЭМП Аналог", ОАО "Иней", ФГУП "Ставропольская биофабрика", ОАО "Сигнал", ЗАО "Хлебозавод № 3", ЭТЗ "Энергомера", ОАО "Стапри".

Средний приоритет в инвестировании должны иметь следующие предприятия промышленности города: ОАО "Консервный завод Ставропольский", ФГУП НПО Микроаллерген, филиал "Аллергена", ЗАО "Микрон", ОАО "Издательско-полиграфическая фирма Ставрополье". Этим предприятиям может быть оказана инвестиционная поддержка при условии инновационности представленных проектов.

Низкий приоритет в инвестировании получили следующие предприятия: ЗАО "Ставропольское карьероуправление", ООО "Ритм-Б", Ставропольский виноконьячный завод, ОАО Комбинат "Агростройиндус", ОАО "Ставропольмебель".

Таким образом, "точками роста" экономики города являются предприятия промышленности, получившие высокий приоритет в инвестировании по матрице "инвестиционная привлекательность – социальная значимость": ОАО "ЗСК Монокристалл", ОАО "Нептун", ОАО "Ставропольский пивоваренный завод", ОАО "Ставропольский мукомольный завод", ОАО МЖК "Ставропольский", ОАО "ЗЭМП Аналог", ОАО "Иней", ФГУП "Ставропольская биофабрика", ОАО "Сигнал", ЗАО "Хлебозавод № 3", ЭТЗ "Энергомера", ОАО "Стапри".

После определения "точек роста" мы должны выбрать институты, в наибольшей степени способ-

ные реализовать инновационно-инвестиционную активность в их направлении. Здесь важным являются несколько принципиальных моментов. Во-первых, инициатива инновационно-инвестиционного развития города должна исходить от органов местного самоуправления. Во-вторых, институты должны опираться и по возможности в максимальной степени использовать имеющиеся материальные и интеллектуальные ресурсы города. В-третьих, не существует одной единственно правильной институциональной структуры, обеспечивающей повышение инновационно-инвестиционной активности. В настоящее время поиск единой концепции, идеальной структуры, адаптированной к любой социально-экономической системе, должен быть заменен стремлением к многообразной концепции, применительно к которой идея оптимальной модели полностью отсутствует [3]. В-четвертых, для городов-центров субъектов федерации в процессе организации инновационно-инвестиционной деятельности нельзя замыкаться только на проблемах и финансовых источниках города. Центр субъекта федерации оказывает доминирующее влияние на инновационно-инвестиционную деятельность субъекта федерации в целом, должен являться и является в большинстве случаев лидером субъекта федерации в такой деятельности.

На основании проведенного анализа для г. Ставрополя нами рекомендованы следующие институциональные структуры: Центр инновационного развития (ЦИР); стратегические альянсы, “виртуальные технопарки”; Центр инновационного развития с приданием ему функций конкурсного Грантодающего фонда; хоздоговорные бизнес-инкубаторы; агропромышленный, промышленный и биотехнологический кластеры на базе ведущих университетов города. Данные институты отличаются от уже имеющихся функциональной специализацией, отсутствием потребности в отдельно выделенных территориях, а также особым подходом к выделению направлений поддержки инновационной активности (учет социальной значимости предприятий города и использование наработанного научно-инновационного потенциала).

В городах-центрах субъектов РФ особенно остро стоит проблема ухода из городской подчиненности бюджетообразующих предприятий. Для препятствия процессам передела собственности, в результате которых муниципальные образования лишаются основных бюджетообразующих предприятий, нами предлагается использовать механизмы общественно-частного партнерства (ОЧП). Суть использования данного механизма при поддержке инновационной деятельности крупного бюджетообразующего предприятия заключается в предоставлении финансовой помощи предприятию в обмен на часть акций. Тогда степень свободы в принятии административно-хозяйственных решений крупного предприятия, которому будет оказана финансовая поддержка со стороны местных органов власти, будет определяться долей в уставном капитале. Чем ниже доля частного инвестора в сравнении с местной администрацией, тем меньший спектр самостоятельных решений они могут принимать без вмешательства муниципальных органов власти и наоборот. Господствующая догма о том, что административная деятельность должна быть четко отделена от хозяйственной и что органы местного самоуправления не могут заниматься коммерческой деятельностью, не совсем верна [4]. Используя данный механизм, местные органы власти смогут, во-первых, не допустить передачи основных бюджетообразующих предприятий города под другую юрисдикцию, а, во-вторых, стимулировать инновационную активность крупных предприятий.

Меры косвенной поддержки крупных предприятий-“точек роста” должны осуществляться только на договорной основе: администрация осуществляет льготное кредитование, освобождение от налогов на ряд лет, уплачиваемых в бюджет города, и т. п., а предприятие обязуется достичь определенного уровня выпуска инновационной продукции, обеспечить определенное количество и качество рабочих мест и т. п.

Важное значение для социально-экономического развития муниципального образования – центра субъекта РФ имеет стратегия в области жилищно-коммунальной политики. Полагаясь на мнения экспертов и учитывая проведенное исследование, по нашему мнению, для реформирования отрасли необходимо следующее:

- развитие конкуренции в сфере ЖКХ, что в свою очередь позволит повысить качество жилищно-коммунального обслуживания населения;
- создание равных условий для всех предприятий, обслуживающих жилищный фонд;
- обеспечение единой методологической базы для регулирования тарифов, установление единых принципов тарифного регулирования, увязывающих изменение тарифов на ресурсы и их отдельные виды, а также возможность потребителей (населения и бюджетных организаций) оплачивать услуги по новым тарифам;

• ликвидация дискриминационных барьеров для создания Товариществ собственников жилья и управляющих компаний, экономическое стимулирование их образования (налоговая политика, тарифное регулирование);

• выбор муниципальными образованиями управляющих компаний для домов, собственники которых не определились с формой управления своим домом, должен осуществляться исключительно на открытых аукционах по стоимости услуг управляющих компаний при заранее обозначенных качественных параметрах такого управления;

• проведение постепенной приватизации предприятий по обслуживанию жилого фонда;

• осуществление инвентаризации прав органов власти на общее имущество в многоквартирных домах (сегодня оно зачастую сдается органами власти в аренду, плата за которую перечисляется в бюджет вместо того, чтобы распределяться между собственниками дома);

• законодательное установление порядка финансирования капитального ремонта жилищного фонда с долевым участием государства и граждан в зависимости от степени износа дома;

• введение на законодательном уровне правовых основ передачи недвижимого имущества в долгосрочную аренду с инвестиционными условиями в сфере деятельности естественных монополий, предусматривающие равный доступ участников рынка к данной инфраструктуре;

• законодательное закрепление понятия "счета домовладения" и адресное (в разрезе каждого собственника) перечисление на данный счет дотаций на услуги предприятий ЖКХ;

• главными участниками экономических отношений должны стать предприятия ЖКХ и непосредственные потребители их услуг - население, а бюджетные средства необходимо полностью переориентировать на предоставление адресной целевой помощи гражданам, чьи доходы ниже установленного уровня;

• местные органы власти в меньшей степени должны выступать как хозяйствующий субъект и монопольный собственник и все больше должны участвовать в работе с предпринимателями, открывая новые возможности для их инициативы, только тогда отрасль станет действенным рычагом экономического роста и источником повышения уровня жизни людей;

• создание на региональном уровне стройсберкасс, используя некоторые филиалы Сбербанка РФ и другие крупные коммерческие банки. Источниками накопления средств могут выступать: ссуды, секьюритизация (работа на рынке ценных бумаг), поступления из бюджета, инвестиции, доходы от посреднической деятельности и т. д.;

• развитие многоуровневой системы альтернативного кредитования населения, которая включала бы ипотеку, жилищные накопительные кооперативы, различные субсидии и премии, а также освобождение будущего собственника жилья, накапливающего средства в стройсберкассах, от налогового бремени;

• создание единой базы данных при Комитете городского хозяйства, в которой будет содержаться полная информация о доме, и о существующих в нем проблемах. Эта система позволит облегчить работу обслуживающим организациям, а население посредством Интернет-технологий получит возможность общения с ними в режиме on-line.

Проведенное нами исследование в области уровня жизни населения в административном центре субъекта Российской Федерации – г. Ставрополе и его результаты, позволили нам сформулировать рекомендации по повышению уровня жизни населения и снятию социальной напряженности в этом направлении.

1. Обеспечение граждан доступным жильем. В настоящее время жилищная проблема в городе решается довольно сложно. Имеется фонд жилья, не отвечающего современным стандартам проживания. Покупка современного жилья доступна лишь не более 20 процентам наиболее обеспеченных граждан. В целях формирования рынка доступного жилья требуется комплексное решение вопросов, связанных с увеличением платежеспособного спроса населения на жилье, на основе развития долгосрочного жилищного кредитования.

В этой связи нужно обратить особое внимание на необходимость решения следующих задач:

• развитие института долгосрочного жилищного кредитования граждан, в том числе ипотечного кредитования, и создание ипотечно-накопительной системы для предоставления жилья военнослужащим, молодым, многодетным семьям и др.;

• внедрения открытых конкурсных процедур предоставления застройщикам прав собственности на сформированные земельные участки и усиления антимонопольного контроля в этой сфере;

• определение порядка предоставления жилья на условиях социального найма, расширение мер по оказанию адресной помощи тем категориям граждан, которые нуждаются в особой поддержке, в том числе молодым семьям;

• обеспечение комплексной застройки территорий, включая инженерно-коммунальную и социальную инфраструктуру.

Этому будет способствовать и законодательное установление четких и прозрачных процедур территориального планирования на уровне органов исполнительной власти и органов местного самоуправления, определение градостроительных регламентов и видов разрешенного использования недвижимости на уровне муниципальных образований.

2. Повышение доступности и качества медицинской помощи. Уровень жизни и качество населения зависит и от критерия – здоровья населения. В этой связи, повышение доступности и качества медицинской помощи будет способствовать повышению уровня жизни. Для этого необходимо решить следующие задачи:

• законодательное установление государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи;

• дальнейшее развитие стандартизации в здравоохранении, включая разработку клинических протоколов и единой методики формирования тарифов на медицинские услуги;

• внедрение эффективных механизмов финансового обеспечения здравоохранения, в том числе государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи;

• обеспечение структурной эффективности здравоохранения, включая реструктуризацию учреждений здравоохранения, внедрение стационарозамещающих технологий и способов оплаты медицинской помощи, ориентированных на конечный результат;

• обеспечение доступности лекарственных средств для наиболее уязвимых слоев населения;

• развитие добровольного медицинского страхования и совершенствование порядка оказания платных медицинских услуг.

В рамках реформирования обязательного медицинского страхования следует:

• определить меры государственных обязательств финансового обеспечения государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи;

• повысить ответственность медицинских организаций за качество оказываемой медицинской помощи;

• усилить государственный контроль за целевым и рациональным использованием средств обязательного медицинского страхования.

3. Создание условий для роста доходов населения и снижения бедности. Социально-экономическая политика доходов должна быть ориентирована на создание предпосылок для оптимизации пропорций на всех уровнях распределения: народнохозяйственных пропорций федерального, регионального и муниципального бюджетов; соотношения фондов оплаты труда в государственном и частном секторах экономики; межотраслевой и межрегиональной дифференциации доходов, заработной платы и социальных трансфертов; дифференциации населения по душевому доходу, работников – по заработной плате, а пенсионеров – по назначенным пенсиям.

На социально-экономическую стабилизацию во многом влияет решение проблемы смягчения межтерриториальных различий в уровне жизни населения. Неравенство территорий по уровню жизни, о чём свидетельствует существенное неравенство одного из наиболее значимых индикаторов уровня жизни – среднедушевого денежного дохода населения. При этом не имеет смысла просто сравнивать территории по сложившимся в них уровням среднедушевого денежного дохода, т. к. и цены на потребительские товары и услуги на территориях далеко не одинаковы.

Одной из важнейших целей социально-экономической политики в области доходов в среднесрочной и долгосрочной перспективе должна быть цель выравнивания различий уровня жизни между социальными слоями общества. Путь достижения этой цели лежит через включение в систему оплаты труда, пенсионную систему и систему социальной защиты населения таких рычагов, которые бы предопределяли создание механизма выравнивания дифференциации уровня жизни населения. Этими рычагами могли бы стать системы повышающих коэффициентов, находящиеся в динамической зависимости от территориальных, нормированных прожиточным минимумом, среднедушевых денежных доходов населения (НСДД).

Следующее немаловажное направление в социально-экономической политике муниципального образования по повышению уровня жизни населения является легализация скрытых доходов населения с целью расширения налогооблагаемой базы. Совершенно очевидно, что скрытые формы оплаты труда, которые так улучшили отчётные макроэкономические показатели, имеют место главным образом в негосударственном секторе экономики, где зачастую в отчётности отражаются фиктивные ставки заработной платы, ориентиру-

ющиеся на уровень оплаты труда в бюджетной сфере. Сама заработная плата, на порядки превосходящая эти фиктивные ставки, не фиксируется ни в какой отчётности.

Наиболее действенными для решения этой проблемы представляются экономические методы, такие, благодаря которым работнику станет невыгодным скрывать свою заработную плату, работать без легального оформления своих отношений с работодателем. Экономический механизм легализации скрытой заработной платы должен быть неотъемлемой частью социально-экономической политики в области доходов населения.

Оптимизация функции доходов как стимулятора экономического роста и благосостояния общества. Сложившаяся благоприятная социально-экономическая ситуация в РФ сегодня позволила государству на разных его уровнях создать ресурсную базу для проведения политики поддержки и некоторого повышения доходов населения. Однако, эта политика не была активной, т. к. сводилась к попеременной индексации тех или иных аспектов доходов различных слоев и групп населения. Причём, при этом было охвачено подавляющее большинство населения. Социально-экономическая политика доходов должна достигать цель - активизации трудовых усилий населения возрождение ключевых для социального и экономического роста отраслей народного хозяйства: науки, системы образования, здравоохранения, промышленности высоких технологий и др., тех отраслей, которые сегодня, стали фундаментом социально-экономического роста во всём мире.

4. Развитие форм частно-государственного партнерства в социальной сфере. Развитие социальной сферы и превращение ее в фактор экономического роста требуют применения новых подходов, как в финансировании, так и в управлении социальными институтами. В этой связи необходимо разработать механизмы, позволяющие задействовать предпринимательскую инициативу, определить наиболее эффективные формы партнерства государства и предпринимательского сообщества. Необходимо использовать партнерство государства и бизнеса (частно-государственное партнерство) как инструмент реализации общественно значимых проектов в сфере обеспечения общественных услуг.

В результате консолидации бизнеса и власти вокруг социальных проектов можно добиться сокращения нерыночных, неконкурентных элементов функционирования социальной сферы. Это должно обеспечить формирование новых моделей управления социальной инфраструктурой и способствовать привлечению частных инвестиций в ее развитие. На этой основе необходимо существенно повысить эффективность социальных институтов, объем и качество социальных услуг. Необходимость осуществления социальных и экономических реформ и существенная корректировка социально-экономической политики в области повышения уровня жизни населения, как на федеральном, региональном, так и на муниципальном уровнях вызывается, с одной стороны, целевыми установками на улучшение положения населения, а с другой, возрастающим влиянием социальных факторов на макроэкономическое развитие [5].

Таким образом, инновационные механизмы и комплексный подход к разработке и реализации стратегии социально-экономического развития муниципального образования, построенный на учете потенциала промышленного комплекса и "точек роста", а так же объективной картине уровня и качества жизни горожан является основой эффективного развития экономики и повышения уровня благосостояния населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Пчелинцев О.С.** Региональная экономика в системе устойчивого развития / О.С. Пчелинцев; Ин-т народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: наука, 2004. С. 36.

2. **Бухвостов А.И.** Маркетинг инновационного процесса как фактор укрепления финансовых основ местного самоуправления //Финансовые основы местного самоуправления: материалы круглого стола. Орел, 1 июля 1999 г. Орел: Издательство ОРАГС, 2000. С.122–127.

3. **Приходько В.И.** Современная организационная парадигма // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 3 // http: //www.clin.ru/press/management/1999/3/01. stml.

4. **Пчелинцев О.С.** Региональная экономика в системе устойчивого развития / О.С.Пчелинцев; Ин-т народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: Наука, 2004. С. 56.

5. **Акинин П.В., Новикова И.В., Митрофанова С.В., Смирнова Е.В.** Стратегия социально-экономического развития муниципального образования – центра субъекта Российской Федерации. Ставрополь, 2006. С. 75–77.

Кочетов В.Л.

Методические основы стратегического управления развитием муниципального образования

При рассмотрении специфики муниципального управления многими исследователями отмечалась сложность обеспечения стратегического подхода к управлению и тенденция использования всех имеющихся ограниченных ресурсов для решения неотложных текущих задач [1–6 и др.]. Ошибочность такого подхода проявляется не сразу, а через известное время.

Сущность стратегического подхода к муниципальному управлению составляет переход от приоритета краткосрочных целей к приоритету долгосрочных целей, от ориентации на решение текущих задач к ориентации на решение перспективных проблем.

Целостная система стратегического управления муниципальной деятельностью предполагает наличие в муниципальном образовании ее важнейших компонентов, представленных на рис. 1.

Таким образом, понятие “стратегическое управление” значительно шире понятия “стратегическое планирование”. Второе является лишь одной из составных частей первого.

Схема стратегического управления муниципальной деятельностью может быть представлена в виде четырех блоков, показанных на рис. 2.

Основная проблема заключается в сложности достижения баланса между типами работ и в их синхронизации. Наиболее характерной ошибкой является разрыв между смыслом и содержанием стратегического управления (блок целеполагания) и организационным проектированием. Структуры управления наиболее консервативны, их восприимчивость и самонастройка на новые цели и тины задач, новые методы работы довольно низки. Каждый раз при возникновении ситуации, требующей инновационных подходов, ее развитие упирается в

Рис. 1. Компоненты системы стратегического управления муниципальной деятельностью

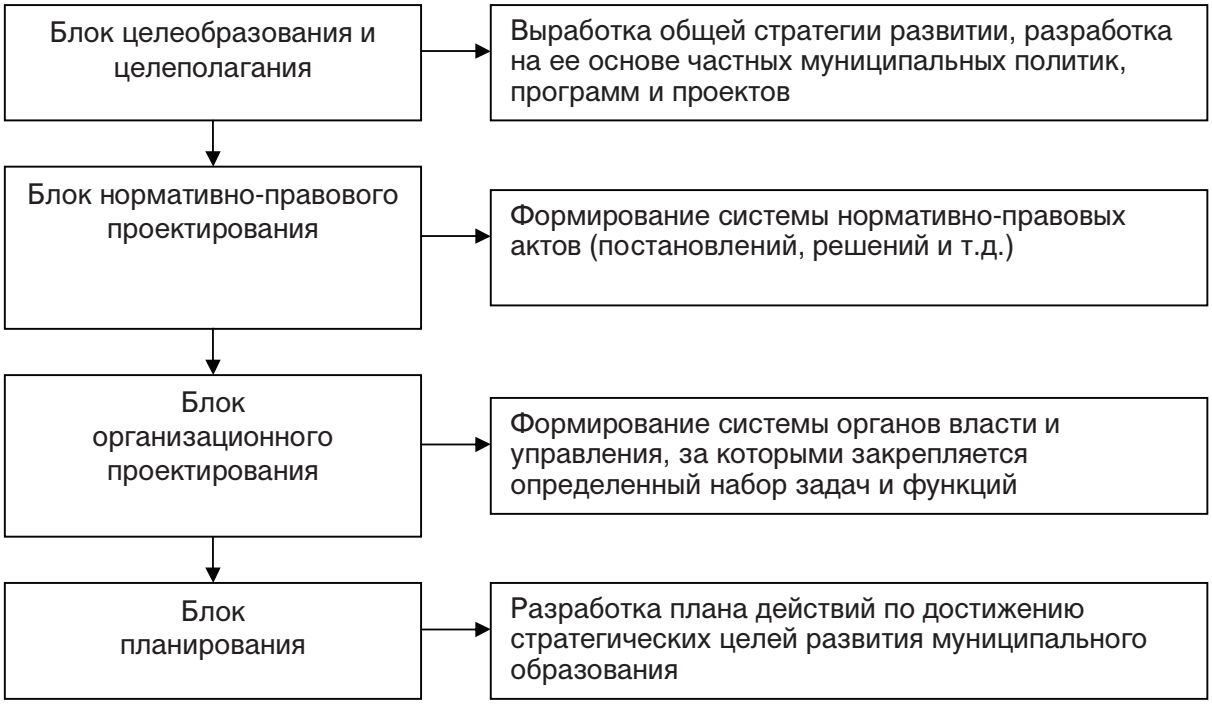


Рис. 2. Схема стратегического управления муниципальной деятельностью

необходимость производить серьезные изменения в организационных структурах.

Задача достижения поставленных в ходе муниципального стратегического планирования целей требует особых подходов. Систематизируя современные методические подходы [1–7 и др.], представляется целесообразным использовать для этого следующую методику осуществления стратегического управления развитием МО:

I. Первым шагом является анализ исходного состояния – мониторинг социально-экономического положения муниципального образования (МО).

Как указывается в разработках РНЦГМ [4, 5], мониторинг социально-экономического положения представляет собой систему наблюдения, оценки, анализа и прогноза социально-экономической ситуации на территории муниципального образования, подготовки проектов управленческих решений, направленных на поддержание позитивных тенденций и ослабление негативных.

Задачами социально-экономического мониторинга являются:

1. Организация получения объективной и достоверной информации о социально-экономическом положении МО.

2. Оценка и системный анализ информации, выявление причин, вызывающих тот или иной характер социально-экономических изменений.

3. Обеспечение органов управления, предприятий, учреждений и организаций, а также граждан полученной информацией.

4. Разработка прогнозов социально-экономического развития и рекомендаций по преодолению негативных и поддержке позитивных тенденций. Доведение данных сведений до ОМСУ.

При проведении социально-экономического мониторинга следует руководствоваться следующими принципами [4]:

1) целенаправленность или релевантность[1] информации (система мониторинга должна быть направлена на решение конкретных управленческих задач);

2) системность – ориентирует на рассмотрение МО как подсистемы более крупной общественной системы и исследование связей с другими МО;

3) комплексность – подразумевает мониторинг отдельных сфер и направлений социально-экономического развития МО вместе с их взаимосвязями, мониторинг должен быть направлен на последовательное решение всей совокупности задач, заканчивая рекомендациями;

[1] Релевантность [от англ. relevant] – уместный, относящийся к делу, – смысловое соответствие между запросом и поступившим сообщением, иногда различают так же данные и информацию, понимая последнюю как релевантную.

4) непрерывность анализа (мониторинг);

5) периодичность снятия информации;

6) сопоставимость применяемых показателей мониторинга во времени;

7) развитие мониторинга на основе совершенствования методического инструментария, технического оснащения, расширения наблюдаемых процессов и увеличения числа объектов.

В целях анализа привлекательности МО для инвестиций на этом этапе также оценивается конкурентный статус МО, представляющий собой функцию от двух переменных:

1. Конкурентоспособности МО (наличие доступных земельных ресурсов, состояние инфраструктуры, уровень жизни и пр.).

2. Конкурентного потенциала МО (величина входного барьера на территорию МО, выражающегося в уровне арендной платы, налогообложении, льготах и т. д.).

II. Второй этап – ресурсный анализ.

На этом этапе собирается информация об имеющихся ресурсах и их движении (собственники, балансодержатели и др.), ресурсопотоках между МО (если таковые имеются); строятся организационные модели управления городским хозяйством. Особенно важно на этом этапе выделить направление и узлы пересечения финансовых и информационных потоков, для последующего управления с помощью воздействий на уже имеющиеся и/или новые, сформированные узлы.

На этом этапе также проводится обзор (без глубокого анализа) нормативно-правой базы (НПБ), касающейся выделенных проблем, на уровне выявления правовых актов, регулирующих каждую проблему (федеральные, местные законы и постановления, распоряжения, в т.ч. касающиеся непосредственно МО), также может привлекаться финансовый анализ отчетности, ФСА для выявления дисбалансов между значимостью и затратами по каждой функции городского хозяйства. Анализ статистики и литературы [7] позволили сделать вывод, что ЖКХ является основной расходной статьей местных бюджетов и источником колоссальных резервов для экономии, поэтому необходимо уделить особое внимание анализу организации, движения финансовых потоков в этой части городского хозяйства. В конце этапа анализа должно быть построено дерево качественных целей управления МО с учетом микро- и макрофакторов и проведенного анализа статистической информации. Для вычленения проблем и оценки важности каждой из них может использоваться коллективная экспертиза или метод расстановки приоритетов.

В результате осуществления этапов I–II объект управления предстает в виде модифицированной карты “организация – внешняя среда”, где в характеристики внутренней среды включаются располагаемые ресурсы, организация их движения, узловые точки потоков, структура управления ресурсами, а внешняя микросреда – социально-экономическое состояние МО. Системный подход позволяет адекватно реагировать на изменения внешней среды через учет результатов постоянного мониторинга при постановке и реализации стратегических и тактических задач.

Этап III. Определение проблем и постановка целей, т.е. желаемого состояния, с учетом условий и ограничений, выявленных на этапах социально-экономического и ресурсного анализов.

Известно выражение “Выявить проблему, значит, наполовину ее решить” [3]. Поэтому идентификация общей проблемы – первый важный этап, исходная посылка всего алгоритма. Например, общей проблемой местных бюджетов являются недостаток ресурсов и их слабая диверсифицированность и, как следствие этого, обратная корреляция доходов с макроэкономической ситуацией в МО.

Структурно концепция социально-экономического развития МО включает следующие разделы:

– Стартовые условия и оценка исходной социально-экономической ситуации.

– Стратегический выбор[2] и цели социального развития.

– Стратегические цели экономического развития МО.

– Стратегические цели градостроительного развития.

– Основные направления местной социально-экономической политики.

– Ресурсы для реализации концепции и механизм их использования.

– Цели, которые ставят перед собой управленческие структуры в процессе формирования стратегии социально-экономического развития, представляют собой основу для выработки критериев оценки результатов деятельности местных органов власти и принятия решений, в том числе по бюджетным расходам, а также формирования организационных структур.

[2] Стратегический выбор- совокупность приоритетных функций, выполняемых МО в рассматриваемой перспективе, реализация которых должна обеспечить достижение главных целей комплексного социально-экономического развития МО.

Процесс формирования концепции в общих чертах можно представить в виде совокупности последовательно выполняемых шагов:

1. Организационно-подготовительный.
2. Аналитический.
3. Разработка проекта концепции.
4. Согласование и утверждение концепции.

Официально принятая концепция развития в значительной степени облегчает разработку и принятие стратегических целей.

Цель в управлении любым объектом выступает как мобилизующий фактор. Цель – это идеальный образ желаемого, возможного и необходимого состояния объекта, представление о том, каким он должен быть [2]. Если базовая концепция не является видимой, ясно понятой, четко выраженной – экономика МО оказывается во власти обстоятельств [1], администрация не управляет социально-экономическими процессами, а напротив, процесс управляет ее действиями. Необходимо четко выделить цели развития МО и распределить их по трем уровням:

1) Стратегические – определяют главные приоритеты перспективного развития и финансирования. Частью долгосрочного планирования является градостроительный прогноз, который может охватывать 30–40 лет. Сроки стратегического планирования могут совпадать со сроками полномочий органов самоуправления.

2) Тактические – буферные, промежуточные цели, являющиеся этапами в достижении стратегических.

3) Оперативные – цели нижнего уровня, являющиеся необходимым основанием для достижения тактических целей.

Одним из наиболее важных аспектов стратегического плана является выбор приоритетных целей, на разрешение которых будут направлены основные усилия. Эти проблемы объединяются в восемь взаимосвязанных блоков:

1. Экономическое развитие.
2. Окружающая среда и качество жизни.
3. Механизм принятия решений и передачи информации.
4. Структура органов управления.
5. Общественные услуги.
6. Проблемы региона в целом, на территории которого расположена административная единица.
7. Социальные проблемы.
8. Другие проблемы.

Для оценки приоритетов целей предлагается применить пирамиду А. Маслоу, спроецированную на систему потребностей МО следующим образом:

1) На нижнем уровне (физиологических потребностей) находятся обеспечение нормативного количества продуктовых торговых точек с доступным социально значимым ассортиментом товаров, нормативной площади жилья, нормативов медицинских услуг и др.

2) На втором уровне (защищенности) будут находиться цели по обеспечению правопорядка, экологической защищенности среды.

3) Третий уровень (социальный) – развитие сети социально-досуговых учреждений.

4) Четвертый уровень (статус потребности или уровень успеха) составляют цели, направленные на профессиональное развитие и повышение квалификации членов сообщества.

5) Пятый уровень целей (уровень власти) направлен на доминирование МО по экономическому развитию среди соседних МО и др.

Два последних уровня относятся к вторичным или высшим потребностям МО. Потребности удовлетворяются снизу вверх, соответственно снижается приоритетность стратегических и тактических задач и расходов бюджета.

Диагностика, цели стратегического и тактического плана обеспечивают вход в ключевой блок методики – ***бюджетирование*** (охватывает IV и частично V, VII этапы методики).

Этап IV. На данном этапе происходит построение финансовой структуры, представляющей собой центр финансовой ответственности (ЦФО) и взаимосвязей между ними. Анализ бюджета МО, его расходных и доходных статей, т. е. непосредственного объекта управления рассматриваемого уровня местного самоуправления, позволяет выделить центры финансовой ответственности, которые будут являться впоследствии точками приложения управленческих воздействий. Выделение центров может проводиться по признаку вид (направленность) и объем расходов.

Этап V. Определение путей достижения целей и задач. На этом этапе генерируются и анализируются возможные направления использования специального финансово-экономического инструментария для достижения выработанных целей:

– *финансового инжиниринга*[3], инструменты которого могут изменять состав и структуру фи-

[3] Финансовый инжиниринг (инженерия) включает в себя проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов (Дж. Финнерти).

нансовых потоков, построенных на этапе анализа. Здесь проводится более углубленное изучение НПБ, выделенной на предыдущем этапе, для выявления налоговых льгот и асимметрий[4].строятся возможные платежные схемы органа власти и потенциальных спонсоров, выявляются резервы в прохождении финансовых потоков.

– *организационного реинжиниринга* для качественного изменения структуры управления городским хозяйством, эффективность такой перестройки оценивается на основе расчета ее (перестройки) экономической результативности.

– *инструментария проектного финансирования,* с помощью которого на основе объединения организационного и финансового инжиниринга анализируются возможности мотивации участников существующих и создаваемых платежных систем.

Стратегический план развития МО – это "конституция развития МО", на основе которой вырабатываются целевые программы, в которых происходит декомпозиция задач:

– для каждого выделенного центра финансовой ответственности;

– во времени – составляются рабочие программы, содержащие конкретные задачи и пути их решения, общий объем инвестиций, график выполнения работ, т. е. начинается процесс оперативного (1–2 года) и тактического (до года) планирования.

На этом этапе с помощью перечисленных и других инструментов на базе результатов мониторинга и ресурсного анализа, т.е. проблем и возможностей МО, вырабатываются планы достижения поставленных. Бюджетирование на этом этапе применяется для генерации *направлений* диверсификации доходных источников МО и как основание для их структуризации и дальнейшей детализации.

На данном этапе должен использоваться соответствующий стратегический инструментарий. По результатам предыдущих этапов строятся таблицы *SWOT-анализа*, применяются МАИС (5,6). Эти методы помогают выявить *стратегические направления* развития МО и отдельных его составляющих, с помощью которых можно достичь перспективного развития МО с опорой на сильные стороны (Strength) и внешние возможности (Opportunity).

Этап VI. Составляется консолидированный бюджет МО. В случае, если предложенные мероприятия не приводят к полному балансу всего бюджета МО (т.е. не все поставленные цели остаются достигнутыми), необходимо провести конкурс проектов и оценить каждый из них.

Этап VII. Начинается наиболее сложный этап – реализация проектов: оперативное управление проектами, скользящее бюджетирование, управление по отклонениям и пр.

Эффективность использования данного подхода значительно повышается, если существует единое информационное поле, охватывающее внутренние подразделения местного самоуправления, городские службы, вышестоящие и нижестоящие администрации. Единая система обработки информации позволяет повысить качество принимаемых местным самоуправлением решений, моделируя и оценивая их последствия. Накапливается массив данных, организуются его хранение и средства поиска, создаются базы данных по статистической информации как макроэкономического характера (ситуация в регионе и в России в целом), так и микроэкономического, касающейся территории МО. На последующих этапах осуществляется автоматизация методов решения управленческих проблем, классифицируемых по функциям управления, функциональным подсистемам, а также по этапам и стадиям принятия управленческих решений. Необходима интегрированная многофункциональная автоматизированная система стратегического и оперативного управления *бюджетом* МО, децентрализованными территориальными и внутренними (ЦФУ) подразделениями органа местного самоуправления. Данная система, действующая на основе баз данных в режиме реального времени (ON-LINE) и включающая подсистемы планирования, анализа, контроля, позволяет быстро и качественно осуществлять бюджетирование.

Каждый приведенный этап не является обособленным. На практике в ходе реализации предложенной методики может быть произведена коррекция и возврат на любой предыдущий этап (обратная связь). Например, дерево целей может динамично перестраиваться в ходе бюджетирования; при необходимости собираться дополнительная статистика для оценки проекта; по результатам выявленных в процессе бюджетирования отклонений – разрабатываться новые проекты и т.д.

[4] Налоговые ассиметрии возникают, когда две фирмы подпадают под различные фактические налоговые ставки. Причины могут быть самые разные: им предоставлены специальные налоговые льготы с целью поощрения развития или переориентации деятельности, освобождение от налогов отдельных отраслей, видов деятельности.

Использование методики при принятии решений в условиях нестабильности даст возможность органу власти МО управлять имеющимися и привлекаемыми ресурсами, а также формировать многовариантную систему ресурсного обеспечения выполнения возложенных на него функций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гладышев А.Г., Иванов В.Н., Мельников С.Б., Николаев В.А., Русинов Ф.М., Сильвестров С.Н.** Стратегия вывода экономики муниципальных образований из кризиса. М.: Дело, 1997.
2. **Мельников С.Б., Николаев В.А., Николаевский О.В.** Муниципальный менеджмент: Участие населения в собственности муниципальных образований. М.: Дело, 2003.
3. **Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.** Основы менеджмента. М.: Дело, 2005.
4. Развитие предпринимательства в системе местного самоуправления: Учебное пособие // Под. общ. ред. Э. Маркварта. М.: РИЦ "Муниципальная власть", 2006.
5. Стратегический выбор города: научное обоснование и механизм реализации (на примере г. Тольятти Самарской обл.) / Под ред. В.Е. Рохчина, С.Ф. Жилкина. СПб.: ИСЭР РАН, Российский научный центр местного самоуправления, 1999.
6. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве / Науч. ред. Е.В. Басин. М.: Книжный мир, 1998.
7. **Чернышев Л.Н.** Экономика городского хозяйства. М., 2004, Воронин А.Г. Финансы муниципального образования // Проблемы городов переходных экономик: Сборник статей. М.: Фонд "Институт экономики города", 2000.

Вдовина В.А.

Управление системой бюджетных отношений на муниципальном уровне

В свете реализации в нашей стране бюджетной реформы и введения новых форм взаимоотношений между участниками бюджетного процесса особую *актуальность* приобретают вопросы, связанные с повышением эффективности управления системой бюджетных отношений, решением проблем формирования доходной базы бюджетов и расходования бюджетных средств, регулирования межбюджетных отношений, развития отдельных отраслей экономики, в том числе и на муниципальном уровне.

В настоящее время большое внимание среди экономистов уделяется проблемам, связанным с недостатками бюджетной системы, которые тоже достаточно актуальны. На эту тему написано много работ, существует масса предложений по устранению недостатков, в ряде регионов и городов России ведется активная работа по повышению качества управления бюджетной системой, по выявлению и использованию резервов территориальных и местных бюджетов, а также совершенствованию системы сбора налогов. Однако исследование системы бюджетных отношений предполагает охват более широкого спектра финансовых и правовых отношений, чем при изучении бюджетной системы, которая, как совокупность бюджетов, не включает соответствующие органы власти, использующие бюджет как экономический и политический инструмент, и представляет собой в некоторой мере статичную модель.

Система бюджетных отношений более изменчива и детерминируется не только звеньями бюджетной системы, но и участниками бюджетного процесса, правилами формирования и исполнения бюджетов.

Изучая систему бюджетных отношений, в рамках системного анализа, поставим следующие генерализирующие вопросы. Что принять в качестве элементов системы? Каковы системообразующие связи? Что является целеполагающей функцией?

В качестве элементов системы бюджетных отношений признаем всех юридических лиц, получающих средства из бюджета любого уровня.

Источником всех денежных потоков являются "бюджетодатели" – налогоплательщики, государственные и муниципальные унитарные предприятия, отчисляющие в бюджеты часть своей прибыли и ряд других.

В системе имеется ряд элементов, являющихся ее ядром – Министерство финансов РФ, органы управления бюджетами субъектов РФ и местного

самоуправления. Они генерируют информацию, на основе которой осуществляется бюджетный процесс.

Целеполагающей функцией системы бюджетных отношений, которая, наряду со спецификацией ее элементов, ядра и системообразующих связей, создает данную систему, является выполнение роли механизма, обеспечивающего своевременное и целевое поступление денежных средств, их рациональное распределение.

Таким образом, система бюджетных отношений представляет собой взаимосвязанную единую функциональную совокупность субъектов бюджетных отношений (органов государственной власти и местного самоуправления, плательщиков и получателей бюджетных средств).

В графическом представлении системы (рис. 1) m входов, которые описываются величинами $A_1, A_2, \ldots, A_m$ – информация из внешней среды: зарплата, прибыль, амортизационные отчисления, ссудный процент, рента, сигналы от органов власти; n выходов, характеризуемых величинами $B_1, B_2, \ldots, B_n$ – результаты функционирования системы: улучшение качества жизни населения, информация для уточнения решений и принятия новых, $C(t)$ – функция системы бюджетных отношений.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1. Необходимо усиливать взаимодействие бюджетодателей и бюджетополучателей, поощрять их самостоятельность.

2. Чтобы ядро системы при всём своём многообразии не стало её слабым звеном Минфин РФ, органы управления бюджетами субъектов РФ и местного самоуправления должны осуществлять единую бюджетную политику, действуя как целостный механизм.

3. Устойчивое развитие системы бюджетных отношений зависит от эффективной политики в области доходов и расходов бюджетов.

4. В условиях реализации бюджетной реформы повышается значимость муниципального контроля получателей бюджетных средств.

Экономическая сущность местных бюджетов проявляется в выполнении следующих функций: формирование денежных фондов; их распределение между отраслями народного хозяйства; контроль за деятельностью подведомственных учреждений [1, с. 166].

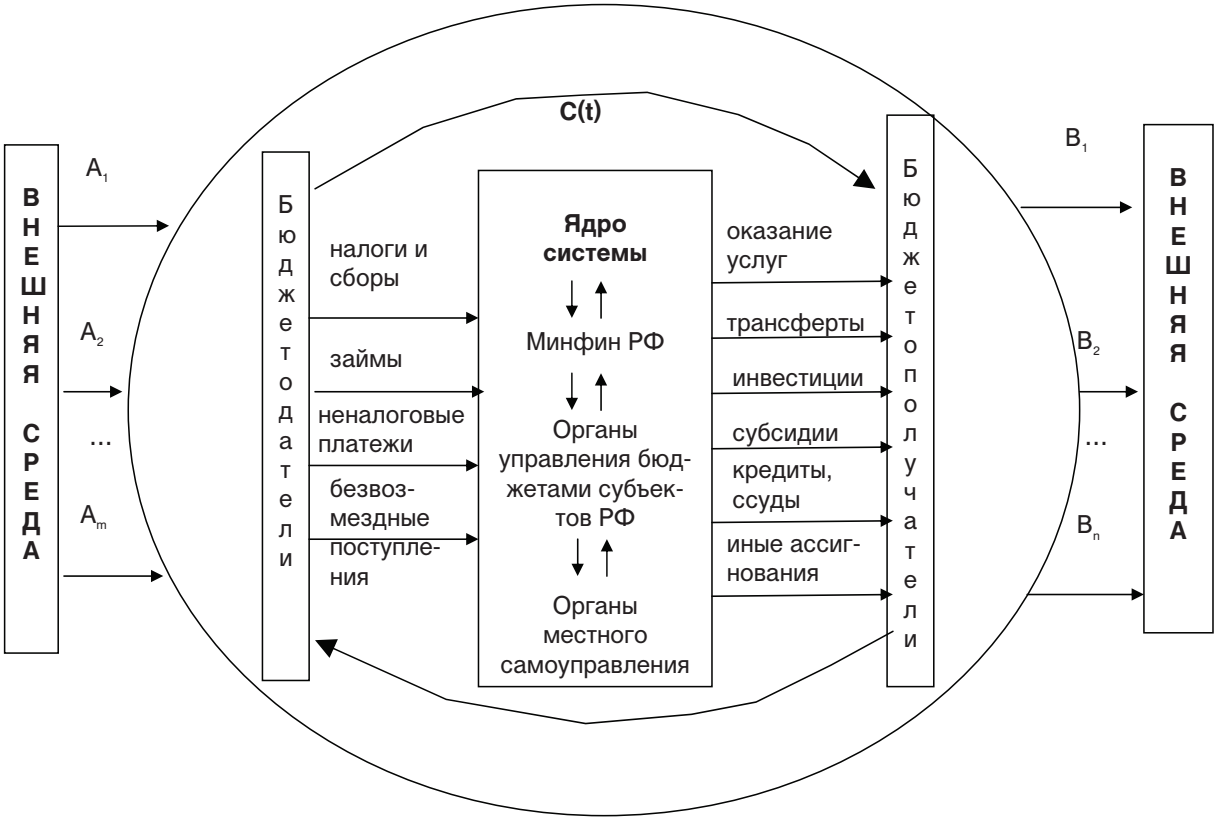


Рис. 1. Структурная модель функционирования основных элементов системы бюджетных отношений

В настоящее время зависимость местных бюджетов от вышестоящих властей усиливается, при наделении их всё большими государственными полномочиями. Подтверждением данной гипотезы служит структура доходов местного бюджета г. Комсомольска-на-Амуре (рис. 2).

Анализ системы бюджетных отношений в качестве объекта управления предполагает исследование методов управления системой.

Административные методы – совокупность способов и приемов организационно-распорядительного воздействия на элементы системы на основе силы и авторитета власти (указов, законов).

Организационно-экономические методы – планирование, бюджетную, налоговую политики и т. п. Их реализация также связана с изданием правовых актов, но не нормативных, а правоприменительных [3, с. 149].

Финансовые методы заключаются в планировании и учете доходов и расходов органов власти, бюджетных учреждений.

Учетно-аналитические методы позволяют определить, какого рода деятельность и объекты приносят доход, а какие влекут расходы и с учетом этого предложить оптимальный план развития системы.

Рыночные методы предполагают перераспределение ограниченных финансовых ресурсов государства с помощью финансовых посредников.

Социально-психологические методы – воздействие на социальные интересы населения и работников, занятых в сфере управления системой.

Реинжиниринг – качественно новые подходы к процессам управления путём их моделирования, анализа существующих и синтеза новых.

Бенчмаркинг – это систематический процесс поиска и выявления передового опыта управления (например, кодексы лучшей практики).

Партнерство органов государственной власти, местного самоуправления, налогоплательщиков, организаций, получающих бюджетные средства, на условиях учета интересов всех участников.

Выделим основные направления совершенствования управления системой бюджетных отношений на муниципальном уровне:

1. Обеспечение непрерывности и многоканальности системообразующих связей между органами государственной власти, местного самоуправления, бюджетодателями и бюджетополучателями.

2. Повышение эффективности бюджетных расходов.

3. Закрепление за местными бюджетами на долговременной основе доходов достаточных для реализации ими своих функций.

4. Повышение ориентации системы на достижение экономической эффективности, социальной справедливости и политической стабильности.

Функционирование системы бюджетных отношений в виде множественных взаимосвязей ее элементов представлено на рис. 3.

Создание эффективного механизма взаимодействия всех элементов системы бюджетных отношений предполагает:

– создание между ГРБС, распорядителями бюджетных средств (РБС) и бюджетополучателями, а также между главными администраторами, администраторами и бюджетодателями такой системы обратной связи, которая предусматривала бы повышение их самостоятельности и ответственности друг перед другом и перед финансовым органом;

Рис. 2. Структура доходов местного бюджета г. Комсомольска-на-Амуре (2002–2007 гг.)

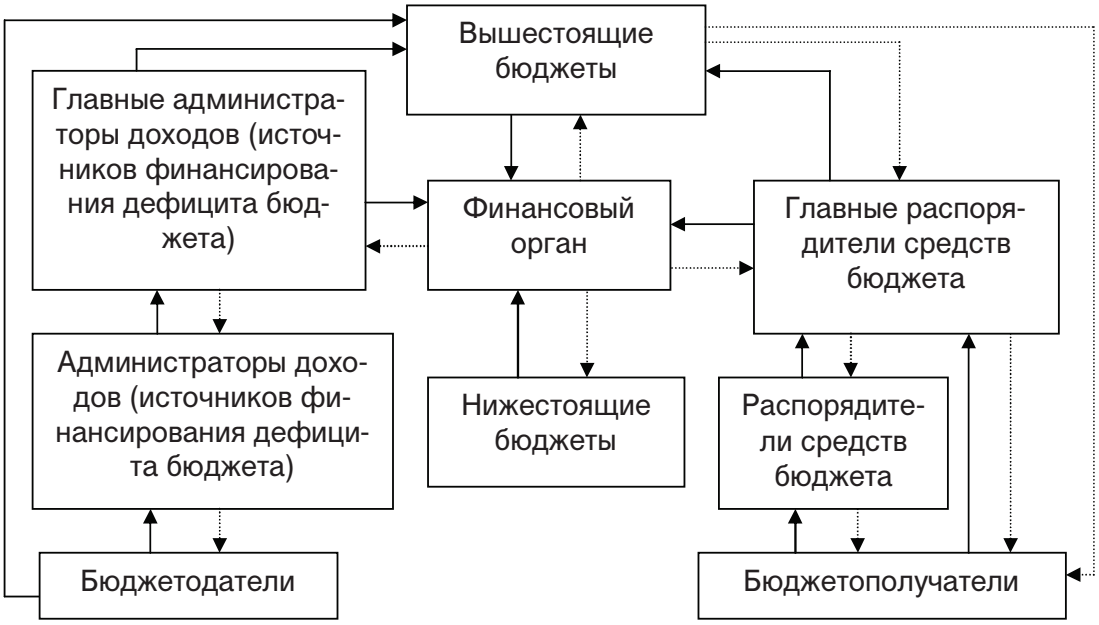


Рис. 3. Схема функционирования системы бюджетных отношений

– учет при формировании бюджета уровня выполнения ГРБС государственного (муниципального) задания за предыдущие периоды;

– переход на доведение показателей до ГРБС без детализации по классификации операций сектора государственного управления;

– соблюдение участниками бюджетного процесса бюджетных ограничений и продолжение информатизации бюджетного процесса.

Для повышения эффективности бюджетных расходов необходимо осуществить переход от финансирования по смете к финансированию по результату, путем реорганизаций бюджетных учреждений, привлечения негосударственных организаций для предоставления бюджетных услуг.

Особенно актуальна разработка классификации государственных (муниципальных) услуг и стандартов их качества (табл. 1).

На наш взгляд, стандарт качества государственных (муниципальных) услуг – это утвержденный нормативно-правовым актом количественно выраженный, минимально-необходимый уровень качества услуги, достаточный для удовлетворения потребности потребителя данной услуги. Предлагаем следующие подходы к оценке качества услуг:

1. Разработка детализированного реестра стандартов качества и проведение ежегодной оценки потребности в предоставлении услуг, учет её при формировании расходной части бюджета на очередной год.

2. Аудит и мониторинг степени достижения стандартов качества.

3. Опрос потребителей услуг и последующий анализ жалоб.

4. Использование реинжиниринга и бенчмаркинга.

В целях повышения качества услуг необходимо разработать индикаторы результативности услуг (рис. 4).

Непосредственные результаты отражают объем произведенных субъектом планирования работ, оказанных услуг. Конечные – общественно значимые последствия той деятельности, объемы которой измеряются показателями непосредственных результатов.

Рассматривая государственную политику в области бюджетных доходов, считаем, что назрела необходимость пересмотреть закрепленные за местными бюджетами доходные источники, усовершенствовать технологии межбюджетного регулирования с целью повышения уровня самодостаточности муниципальных образований, обеспечения равномерности поступлений собственных доходов и заинтересованности местных бюджетов в повышении собираемости налогов.

Функционируя система бюджетных отношений должна обеспечивать сохранение финансовой и социальной стабильности, для этого необходимо предпринять следующие меры по оздоровлению основных отраслей экономики: создание благоприятного инвестиционного климата, фи-

Таблица 1

Классификация государственных (муниципальных) услуг

Группа	Вид	Характеристика	Пример
По функциональному назначению	Материальные	Удовлетворение материально-бытовых потребностей	Общественного питания, транспорта
	Социально-культурные	Удовлетворение духовных, интеллектуальных потребностей	Медицинские услуги, услуги культуры, образования
По уровню использования	Коллективного использования (общественные блага)	Доступ не ограничен. Количество блага не зависит от количества потребителей. Превентивная функция.	Оборона, управление, сохранение культурного наследия
	Индивидуального использования	Потребляются индивидуумом	Образование, здравоохранение
По виду производителя	Оказываемые бюджетными учреждениями	Формируются по заданию	Общественные услуги
	Оказываемые частными предприятиями	Формируются по договору (соглашению)	Прочие услуги
По сложности	Простые	Неделимые услуги	Экскурсия
	Комплексные	Несколько моноуслуг	Услуги музея

Рис. 4. Индикаторы результативности услуг

нансовое оздоровление предприятий жилищно-коммунального хозяйства и транспорта, создание оптимальной сети образовательных учреждений, оптимизация системы медицинской помощи с учетом критериев качества и перемещения части объемов медицинской помощи со стационарного режима на амбулаторный, развитие кадрового потенциала.

Кроме того, система бюджетных отношений должна активно взаимодействовать с другими социально-экономическими системами. Разновидностью такого взаимодействия является диалог органов власти и предпринимательских структур, путем проведения совещаний, форумов.

Таким образом, мы раскрыли сущность системы бюджетных отношений и проанализировали ее функционирование на муниципальном уровне; систематизировали основные методы управления системой; разработали направления совершенствования управления системой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Александров И.М.** Бюджетная система Российской Федерации: учеб. / И.М. Александров. М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К°”, 2006. 486 с.

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации : Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (с изменениями и дополнениями) / Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.

3. **Васильев А.А.** Муниципальное управление: Курс лекций. Изд. 5-е, испр. и доп. Н. Новгород : Издатель: Гладкова О.В., 2005. 552 с.

4. Государственный стандарт РФ “Услуги населению. Термины и определения” ГОСТ Р 50646-94: Постановление Госстандарта РФ от 21.02.1994. № 34.

Камысовская С.В., Захарова Т.В.

Сравнительная характеристика подходов к оценке стоимости предприятия как имущественного комплекса

Современная экономическая ситуация в России нередко ставит вопросы объективной и достоверной оценки стоимости имущества или предприятия в целом, как имущественного комплекса, в целях инвестирования в бизнес, привлечения капитала, кредитования и страхования направлений деятельности. Оценка – один из базовых этапов реализации процедуры антикризисного управления, призванного обеспечить эффективное функционирование предприятия. Оценка должна не только обосновывать разумные цены при купле-продаже, но и быть основой принятия лучших управленческих решений в организации, мониторинг оценки стоимости бизнеса можно использовать для анализа эффективности управления предприятием.

Сложность обоснованной оценки связана с противоречивостью позиций ученых-экономистов и практиков по вопросам методологии определения рыночной стоимости имущественных комплексов и составляющие активов и пассивов предприятий, а также с многообразием структуры задач, решаемых оценкой. Необходимость переосмысления некоторых теоретических проблем стоимостной оценки в бухгалтерском учете и практическая востребованность в совершенствовании существующих методических подходов к оценке объектов учета и имущественных комплексов обусловливают актуальность темы.

Теория и практика бухгалтерского учета оперируют совокупностью методов оценки объекта учета: фактическая (первоначальная) стоимость (себестоимость); текущая (восстановительная) стоимость (себестоимость); стоимость замещения; стоимость реализации (текущая рыночная стоимость); стоимость принудительной реализации; справедливая стоимость; ликвидационная стоимость; остаточная стоимость; расчетная стоимость; дисконтированная стоимость; “pro memoria“ (для памяти).

Общепринятыми на сегодняшний день являются три подхода к оценке, утвержденные законодательно: доходный, сравнительный и затратный. В п. 5 Стандартов оценки (утв. Постановлением Правительства РФ от 06.07.2001 г. № 519) [1] содержатся определения исследуемых подходов. Каждый из подходов выделяет определенные характеристики объекта и подразумевает свои приемы и условия. Как правило, для действительно реальной оценки применяют все три подхода, а затем осуществляют обоснование совокупного значения оценки фирмы.

Выделим сущностные составляющие каждого из подходов к оценке стоимости предприятия, а также проанализируем влияние на ее стоимость применяемых в учете оценочных процедур (рис. 1).

Процесс оценки напрямую связан с ее мотивацией, и преследуемыми целями. При этом в зависимости от целей оценки один и тот же объект на одну и ту же дату может обладать разной стоимостью. Точность определения цели оценки определяет успех проекта, ради которого она осуществлялась.

Информационной базой каждого из подходов являются массивы, представленные на рис. 2. Следует отметить, что они необходимы, но не всегда достаточны для исчисления стоимости предприятия.

Цели оценки стоимости предприятия можно сгруппировать следующим образом: повышение эффективности текущего управления организацией; определение стоимости бизнеса в случае его купли-продажи целиком или по частям; реструктуризация организации; разработка плана развития организации и пр. В процессе стратегического планирования важно оценить будущие доходы организации, степень ее устойчивости и ценность имиджа (гудвилла); определения кредитоспособности организации и стоимости залога при кредитовании; страхования, в процессе которого возникает необходимость определения стоимости активов в преддверии потерь; налогообложения и пр.

Стоимость субъектов хозяйствования также может иметь формы: балансовая или бухгалтерская; стоимость продолжающегося бизнеса; спра-

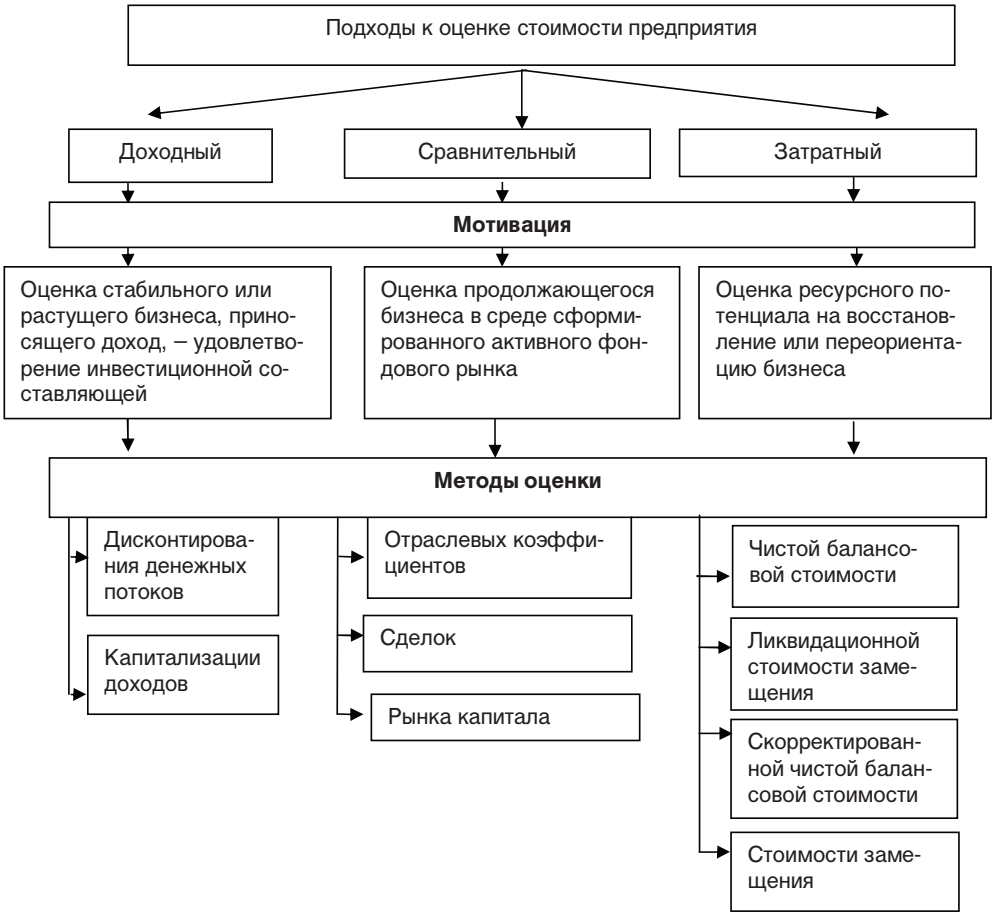


Рис. 1. Сущностные характеристики подходов к оценке стоимости предприятия

Рис. 2. Информационные массивы подходов к оценке предприятия как имущественного комплекса

ведливая рыночная; ликвидационная стоимость и др. Вид определяемой стоимости, цель и задача оценки, безусловно, являются определяющими критериями выбора подхода и метода оценки.

Доходный подход удовлетворяет инвестиционную мотивацию. Инвесторы, вкладывающие деньги в действующую организацию, ориентированы не на приобретение набора оборотных и внеоборотных активов, а на поток будущих доходов, позволяющий окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние. Целесообразность применения подхода определяется тем, что сумма рыночных стоимостей активов не позволяет отразить реальную стоимость предприятия, так как не учитывает взаимодействие этих активов и экономическое окружение бизнеса.

Доходный подход включает в себя большое количество методов, в статье мы остановимся лишь на основных, на наш взгляд, а именно: методе дисконтирования денежных потоков и методе капитализации дохода.

Метод дисконтирования денежных потоков предполагает оценку будущих поступлений предприятия в настоящее время. Денежный поток представляет собой предполагаемый прирост денежных средств за год.

При использовании метода дисконтирования денежных потоков для оценки фирмы могут использоваться такие показатели дохода, как чистый денежный поток; чистый денежный поток до налогообложения и выплаты процентов; чистый денежный поток до налогообложения, выплаты процентов и амортизации; чистая прибыль организации; величина выплачиваемых дивидендов. Выбор показателя дохода должен быть аргументирован аналитиком. Стоимость фирмы методом дисконтирования денежных потоков определяется по формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^{n} \frac{CF_i}{\left(1+r^2\right)} + \frac{FV}{(1+r)^n} \qquad (1)$$

где PV – текущая стоимость организации; n – количество прогнозных периодов; CF_i – ожидаемые денежные потоки, создаваемые оцениваемой организацией в период i; i – номер года прогнозного периода; FV – реверсия; r – ставка дисконтирования, отражающая риск ожидаемых денежных потоков.

Ставка дисконтирования – это процентная ставка дохода, который инвестор планирует заработать на своих вложениях в будущие годы. Ставка дисконтирования равна сумме безрисковой ставки, которая отражает не диверсифицируемый риск присущий бизнесу и премию за риск (чем выше риск вложения, тем выше ставка дисконтирования).

Основными этапами оценки предприятия методом дисконтирования денежного потока являются:

– сбор требуемой информации;

– выбор модели (типа) денежного потока;

– определение прогнозного периода и его единицы измерения;

– проведение ретроспективного анализа доходов и их прогноз;

– проведение ретроспективного анализа и подготовки прогноза расходов;

– расчет величины денежного потока по годам прогнозного периода;

– определение ставки дисконтирования;

– расчет величины стоимости предприятия в пост прогнозный период (реверсии);

– расчет текущей стоимости будущих денежных потоков и стоимости предприятия в пост прогнозный период, а также их суммарного значения;

– внесение итоговых поправок.

Оптимальные условия использования этого метода – оценка бизнеса стабильных или растущих организаций, работающих не один год. Для новых субъектов хозяйствования, без истории развития метод даст лишь приблизительные результаты. Для убыточных фирм метод не применим.

Метод капитализации дохода дает информацию об организации, приносящей доход владельцу. Экономические субъекты, не приносящие доход, требуется оценивать другими методами (чистой балансовой стоимости, ликвидационной стоимости и др.). Суть метода капитализации дохода - определение величины ежегодных чистых доходов предприятия и соответствующей им нормы капитализации. По этим показателям производится оценка предприятия, приносящей данный объем чистых доходов.

Метод капитализации дохода более прост, чем метод дисконтирования денежных потоков, так как не требует составления средне- и долгосрочных прогнозов доходов, однако его применение ограничено фирмами с относительно стабильными доходами, находящихся на стадии зрелости жизненного цикла, со стабильным рынком сбыта и в долгосрочной перспективе не предполагается значительных изменений.

Суть метода – оценка имущества на основе капитализации дохода за первый прогнозный год

при допущении, что величина дохода будет такой же и в последующие годы прогнозного периода.

Капитализация дохода – процесс, устанавливающий взаимосвязь будущего дохода и текущей стоимости оцениваемого объекта.

Метод используется, если доход хозяйствующего субъекта стабилен. Если предполагается, что будущие доходы будут изменяться по годам прогнозного периода, для оценки применяется метод дисконтирования денежных потоков.

Этапы метода капитализации дохода:

– обоснование стабильности получения доходов;

– выбор вида дохода, который будет капитализирован;

– определение величины капитализируемого дохода;

– расчет ставки капитализации;

– капитализация дохода;

– внесение итоговых поправок.

Обоснование стабильности (относительной стабильности) проводится на основе анализа финансовой отчетности. В качестве капитализируемого дохода в оценке стоимости фирмы могут выступать выручка или показатели, так или иначе учитывающие амортизационные отчисления: чистая прибыль после уплаты налогов, прибыль до уплаты налогов, величина денежного потока. Капитализация прибыли применима, когда ожидается, что фирма в течение длительного срока будет получать примерно одинаковые величины прибыли.

Величиной дохода, подлежащей капитализации может быть:

1) величина дохода, спрогнозированная на год после даты оценки;

2) средняя величина выбранного вида дохода, рассчитанная на основе ретроспективных и, возможно, прогнозных данных.

Важную роль играет нормализация дохода, т. е. устранение единовременных отклонений в потоках дохода. Определение размера прогнозируемого нормализованного дохода осуществляется с помощью статистических формул по расчету простой средней, средневзвешенной средней или метода экстраполяции.

Ставка капитализации – коэффициент, преобразующий доход одного года в стоимость объекта. Она характеризуется соотношением годового дохода и стоимости имущества:

$$R = \frac{I}{V} \qquad (2)$$

где R – ставка капитализации; I – величина дохода; V – стоимость.

Капитализация дохода, т.е. определение стоимости организации осуществляется по формуле:

$$V = \frac{I}{R},$$

$$\text{или Стоимость} = \frac{\text{Доход}}{\text{Ставкакапитализации}}. \qquad (3)$$

Для проведения расчетов можно использовать данные о доходах за несколько периодов в прошлом, и прогнозы на ближайшее будущее.

Если профессиональное суждение позволяет считать, что для прогноза будущих доходов наиболее важны доходы за последние периоды, то расчеты могут быть выполнены по методу Р. Брауна, с использованием весовых коэффициентов для расчета средневзвешенного дохода фирмы.

Расчет чистого дохода является первым этапом определения стоимости предприятия. На втором этапе выявляется ставка капитализации.

Метод капитализации дохода не учитывает стоимость материальных и нематериальных активов. Он измеряет эффективность использования всех активов с точки зрения их способности производить доход. Исследуемый метод может применяться внешними пользователями при принятии решения о приобретении хозяйствующего субъекта, а руководством - для прогнозирования перспектив развития организации.

Вышеизложенное позволяет выделить преимущества и недостатки метода, а также определить сферу обоснованного применения (табл. 1).

Сравнительный подход предполагает, что стоимость предприятия определяется суммой, за которую она может быть продана при наличии достаточно сформированного рынка. Другими словами, наиболее вероятной стоимостью оцениваемой организации может быть реальная цена продажи сходного экономического субъекта, зафиксированная рынком.

Основным условием применения сравнительного подхода при оценке акций организации является наличие активного фондового рынка, поскольку этот подход предполагает использование данных о фактически совершенных сделках с акциями аналогичных хозяйствующих субъектов. Кроме того, применение подхода возможно только при наличии доступной разносторонней финансовой информации не только по оцениваемому имущественному комплексу, но и по компаниям-аналогам, отобранным аналитиком при оценке. В современной российской экономической реаль-

Таблица 1

Характеристика и сфера применения доходного подхода

Достоинства метода	Недостатки метода	Сфера обоснованного применения
При оценке бизнеса осуществляется учет перспектив и будущих условий деятельности фирмы (условий формирования цен на продукцию, будущих капитальных вложений, условий рынка, на котором функционирует предприятие, и пр.).	Ограничение использования и наибольшую сложность при оценке бизнеса представляет процесс прогнозирования доходов, особенно в условиях нестабильности экономики или кризисных явлений. Сложно адекватно определить ставки дисконтирования (капитализации) будущих доходов конкретного хозяйствующего субъекта. Кроме того метод довольно субъективен, порой основан на недостоверной информации	Применяется инвесторами при принятии решения об инвестировании средств в комплекс, а для имущественного комплекса при прогнозировании перспектив развития организации

ности, эти необходимые условия зачастую делают сравнительный подход трудно применимым.

Оценка при сравнительном подходе осуществляется методом отраслевых коэффициентов, методом сделок или методом рынка капитала. Метод отраслевых коэффициентов (метод отраслевых соотношений, правило "золотого сечения") основан на использовании определенных соотношений между стоимостью организации и определенными финансовыми параметрами. В целях оценки организации по этому методу, необходимо изучить отрасль, к которой она принадлежит.

Метод отраслевых коэффициентов пока не получил широкого распространения в отечественной практике оценки фирм, так как рынок купли-продажи готового бизнеса в России только развивается, а также в связи с отсутствием или недостаточностью необходимой информации, сбор и обобщение которой требуют длительного периода времени и определенной экономической стабильности.

В рамках сравнительного подхода используются и более сложные и трудоемкие методы, такие как метод сделок и метод рынка капитала.

Методики расчета стоимости собственного капитала методом рынка капитала и методом сделок практически совпадают. Отличие заключается только в том, что метод рынка капитала позволяет рассчитать стоимость одной акции в неконтрольном пакете, а метод сделок - стоимость акции с учетом премии за контрольный характер. Данные методы оценки основаны на использовании ценовых мультипликаторов. Ценовой мультипликатор в этих моделях оценки – соотношение между стоимостью или ценой объекта, аналогичному объекту оценки, и его финансовым, эксплуатационным, техническим и иным характеристикам.

Стоимость оцениваемой фирмы определяется по формуле:

$$V_1 = \frac{V_2}{R_2} \cdot R_1 \qquad (4)$$

где V_1 – стоимость оцениваемой организации, V_2 – рыночная цена организации-аналога, R_2 – базовый показатель организации-аналога, R_1 – базовый показатель оцениваемой организации.

Понятие аналога объекта оценки приводится в п.9 Стандартов оценки: аналог объекта оценки – сходный по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам объекту оценки другой объект, цена которого известна из сделки, состоявшейся при сходных условиях.

Использование метода сделок и метода рынка капитала предполагает:

– сбор и обработку данных для определения аналогов объекта оценки;

– определение состава ценовых мультипликаторов и их обоснование;

– определения базы сравнения по объекту оценки и аналогам объекта оценки по каждому из выбранных ценовых мультипликаторов;

– выполнение корректировок на отличия между объектом оценки и его аналогами на основе сравнительного анализа количественных характеристик объекта оценки и аналогов объекта оценки;

– расчет ценовых мультипликаторов по каждому аналогу объекта оценки, используемому при расчете конкретного ценового мультипликатора;

– расчет стоимостей объекта оценки как произведение ценового мультипликатора по каждому аналогу объекта оценки, используемому при расчете конкретного ценового мультипликатора,

на соответствующую базу сравнения объекта оценки;

– обобщение результатов расчетов стоимостей объекта оценки при использовании различных цепных мультипликаторов и аналогов объекта оценки, обоснование их обобщения;

– определение соответствия полученных результатов характеристикам объекта оценки, предмету и условиям сделки, анализ достаточности и достоверности используемой информации и формулирование вывода о степени применимости полученного результата при выведении итоговой величины стоимости объекта оценки.

Ценовой мультипликатор есть соотношение между рыночной ценой объекта и финансовой базой, являющейся измерителем, отображающим финансовые результаты деятельности предприятия. Наиболее часто используются 4 оценочных мультипликатора: 1) цена/валовые доходы; 2) цена/прибыль до налогообложения; 3) цена/чистая прибыль; 4) цена/балансовая стоимость собственного капитала.

Выбор наиболее уместного мультипликатора определяется в каждой конкретной ситуации. Первый более применим, когда оцениваемая и сопоставимые компании имеют сходные операционные расходы. В основном это компании сферы услуг. Второй более предпочтителен для сопоставления предприятий, имеющих различные налоговые условия. Третий рассчитывается чаще всего. Особенно он уместен, когда прибыль относительно высока и отражает реальное экономическое состояние компании. Четвертый наиболее применим к компаниям, имеющим на балансе значительные величины активов, и когда имеется устойчивая связь между показателем балансовой стоимости и генерируемым доходом.

Оба метода – метод сделок и метод рынка капитала предполагает осуществление моделирования оцениваемой организации. При этом моделируемые объекты должны принадлежать той же отрасли, что и оцениваемый хозяйствующий субъект, быть похожими по размеру и форме владения. Корректировку рыночной цены смоделированной организации-аналога проводят по наиболее важным позициям: дата продажи, тип организации, отраслевая направленность, организационно-правовая форма владения, проданная доля акций, дата основания, дата приобретения последним владельцем, численность занятых на фирме работников, суммарный объем продаж, размеры производственных площадей и т. д.

Проведенное исследование сравнительного подхода к оценке фирмы позволяет выявить его преимущества и недостатки (табл. 2).

Затратный подход рассматривает предприятие как имущественный комплекс, осуществляющий предпринимательскую деятельность. В основе подхода лежит предположение, что затраты, необходимые для создания объекта оценки в его текущем состоянии или для воспроизведения его потребительских свойств, имеют допустимое значение для определения рыночной стоимости объекта оценки. То есть, в подходе реализуется принцип замещения через формулу “Покупатель

Таблица 2

Характеристика и сфера применения сравнительного подхода

Достоинства метода	Недостатки метода	Сфера обоснованного применения
Подход отражает потребности рынка, учитывая реальное соотношение спроса и предложения. Аналитик лишь корректирует реальную рыночную цену аналога для обеспечения сопоставимости. Сравнительный подход базируется на ретро-информации, отражает фактически достигнутые результаты хозяйственной деятельности фирмы.	Базой для расчета являются достигнутые в прошлом финансовые результаты. Не учитываются перспективы развития фирмы в будущем. Аналитик должен осуществлять сложные корректировки, вносить поправки в итоговую величину и промежуточные расчеты, требующие серьезного обоснования. Требуется наличие специальных служб, накапливающих ценовую и финансовую информацию. Трудоемкость и дороговизна относительно других подходов.	Активный финансовый рынок, т.к. подход предполагает использование данных о фактически совершенных сделках. Открытость рынка, или доступность финансовой информации, необходимой аналитику. Формирование соответствующего банка данных облегчит работу аналитика.

не заинтересован платить за готовый объект больше, чем за создаваемый объект той же полезности".

Особенность применения затратного подхода составляет понимание бухгалтером различия между восстановительной стоимостью объекта и стоимостью замещения. Оценка стоимости фирмы по ее балансу – первый уровень оценки. В соответствии с подходом стоимость организации зависит от того, какой ресурсный потенциал накоплен ею в прошлые периоды жизнедеятельности. При этом рассматриваются как активы и источники их образования (ресурсный потенциал), так и способность приносить определенные финансовые результаты (действующий потенциал).

Основной параметр ресурсного потенциала фирмы – стоимость ее активов, рассчитанная на основе метода чистой балансовой стоимости.

Метод чистой балансовой стоимости – простейший метод оценки активов фирмы. Аналогами понятия "чистая балансовая стоимость" являются "чистая стоимость имущества", "собственный капитал", "стоимость чистых активов". Алгоритм расчета чистой балансовой стоимости активов фирмы (ЧБС):

$$ЧБС = А – О \qquad (5)$$

где А – активы с учетом амортизации; О – обязательства организации.

В итоге определяется стоимость собственного капитала компании, т. е. чистая балансовая стоимость активов. Этот показатель есть наибольшее приближение данных финансового учета к рыночной стоимости бизнеса.

В отечественной учетной практике стоимость чистых активов акционерных обществ рассчитывается по методике, утвержденной приказом Минфина РФ и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29.01.2003 г. № 03-6/пз [3]. В соответствии с п. 1 этого приказа под стоимостью чистых активов акционерного общества понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету. Отметим, что рассчитанная величина чистых активов не отражает сложившейся конъюнктуры рынка и не характеризует будущую прибыль.

Как самостоятельный метод оценки используется метод скорректированной (чистой) балансовой стоимости. Алгоритм расчета скорректированной чистой балансовой стоимости (СЧБС):

$$СЧБС = А + \Delta П – О \qquad (6)$$

где А – активы с учетом амортизации; ΔП – прирост (сокращение) балансовой стоимости при переоценке активов фирмы; О – обязательства организации.

Метод позволяет учитывать фактор инфляции, так как включает результат переоценки, корректирующий остаточную стоимость активов. В процедуре определения стоимости фирмы производится переоценка ее активов с отражением результата в балансе: активы корректируются на сумму переоценки, в пассивах корректируется добавочный капитал. Итак, чистая скорректированная балансовая стоимость, по сути, является суммой собственного капитала фирмы и добавочного капитала. Метод достаточно достоверно отражает нижнюю границу цены стабильно работающих фирм, у которых отсутствуют намерения ликвидироваться в обозримом будущем.

Как разновидность метода чистой скорректированной стоимости рассмотрим метод, основанный на понятии действительной стоимости, под которой понимается стоимость фирмы как имущественного комплекса, интегрирующая результат хозяйственной деятельности. Алгоритм расчета действительной стоимости (ДС):

$$ДС = БА – НА + ХА \qquad (7)$$

где БА – бухгалтерские активы; НА – непроизводственные активы; ХА – хозяйственные активы.

Действительная стоимость, в отличие от бухгалтерских активов, не включает стоимость непроизводительного имущества, однако включает элементы, не отраженные в бухгалтерском активе, но формирующие результат хозяйственной деятельности (например, лизинговое имущество). В рамках подхода основанием для включения активов, учитываемых на забалансовых счетах, в действительную стоимость должен быть переход права собственности на данные активы, устанавливаемый договором.

Одним из методов затратного подхода является метод стоимости замещения. Метод приемлем для капиталоемких фирм, поскольку ориентирован только на оценку материальных активов. Методом оценивают организацию, исходя из затрат на полное замещение ее активов при сохранении ее хозяйственного профиля.

При использовании метода восстановительной стоимости рассчитывают затраты на создание точной копии фирмы. Совокупность этих затрат рассматривается как восстановительная стоимость объекта. В отличие от предыдущего, метод учитывает стоимость нематериальных активов (авторские права, патенты, компьютерные программы и т. п.).

Метод, определяющий самый низкий показатель оценки – метод ликвидационной стоимости. Его применение возможно при ликвидации фирмы, когда прекращаются все операции, распродаются (передаются) активы, погашаются обязательства. Ликвидационная стоимость - чистая денежная сумма, которую собственник фирмы может получить при ее ликвидации, раздельной распродаже активов и после расчетов со всеми кредиторами. При определении этой стоимости необходимо учитывать все расходы, связанные процедурами ликвидации: издержки по поддержанию работы фирмы до завершения ее ликвидации, расходы на юридические и бухгалтерские услуги. Ликвидационная стоимость может быть определена и для действующей фирмы как нижний уровень оценки ее стоимости.

Таким образом, затратный подход оценки – это группа методов, основанных на анализе затрат, необходимых для создания организации. Основой подхода является утверждение, что организация стоит столько, сколько стоят принадлежащие ей активы в существующих на сегодня ценах за минусом обязательств. Отсюда вытекают основные преимущества и недостатки затратного подхода (табл. 3).

Затратный подход, используемый при оценке стоимости организации, служит лишь первым приближением к ее рыночной стоимости.

На наш взгляд перечень методов затратного подхода может быть дополнен. Мы предлагаем применять метод значимых активов. Сущность его состоит в корректировке чистой балансовой стоимости с учетом переоценки значимых для имущественного комплекса активов.

Расчет чистой балансовой стоимости, скорректированной с учетом рыночной стоимости значимых активов должен производиться по формуле:

$$ЧБС_{ЗА} = А + ΔП – О \qquad (8)$$

где ЧБС – чистая балансовая стоимость, скорректированная с учетом рыночной стоимости значимых активов; А – активы с учетом амортизации; ΔП – прирост (сокращение) балансовой стоимости в результате переоценки значимых активов; О – обязательства организации.

ΔП можем рассчитать по следующей формуле:

$$ΔП = ЗА_1 – ЗА_0 \qquad (9)$$

где $ЗА_1$ – рыночная стоимость значимых активов на дату оценки стоимости организации; $ЗА_0$ – балансовая стоимость значимых активов на дату оценки стоимости организации.

Используя эту формулу, чистую балансовую стоимость можно представить в следующем виде:

$$ЧБС_{ЗА} = А + (ЗА_1 – ЗА_0) – О. \qquad (10)$$

Таким образом, мы видим, что алгоритм расчета аналогичен расчету скорректированной чистой балансовой стоимости, однако имеется существенное отличие. Так, если при расчете скорректированной чистой балансовой стоимости переоценке подлежат все основные фонды, то в предлагаемом методе переоцениваться могут любые значимые активы (внеоборотные и оборотные). Значимыми для фирмы могут быть как наиболее дорогостоящие активы, так и активы, без которых невозможно осуществлять основные виды деятельности, а также активы, имеющие наибольший удельный вес в совокупности активов. Обязательства организации переоценке не подвергаются.

Таблица 3

Характеристика и сфера применения затратного подхода

Достоинства метода	Недостатки метода	Сфера обоснованного применения
Опирается на достоверную, документально подтвержденную информацию о состоянии имущественного комплекса фирмы и поэтому менее субъективен	Подход не учитывает будущие возможности бизнеса хозяйствующего субъекта в получении чистого дохода.	Применим при оценке фирм на ранних этапах развития, т. к. активы и обязательства, отраженные в бухгалтерском учете, как правило, соответствуют их рыночной оценке. Единственно приемлем при оценке фирмы, когда она находится в режиме сокращенного воспроизводства, несостоятельности (процедура банкротства) или внешнего управления, поскольку стоимость фирмы в этих условиях можно определить с большой долей условности, поскольку она является, как правило, убыточной.

Таблица 4

Характеристика и сфера применения метода значимых активов

Достоинства метода	Недостатки метода	Сфера обоснованного применения
Простота расчета, низкие издержки, возможность его применения при высоких темпах инфляции и относительно точном результате (по сравнению с другими методами затратного подхода).	Профессиональное суждение бухгалтера в отношении выбора значимых активов	Применяется при оценке организаций, не приносящих доход; при реализации сделок купли-продажи, залога, получении банковского финансирования, страховании имущества.

Таблица 5

Бухгалтерский баланс условного предприятия (тыс. руб.)

АКТИВ	Код строки	Сумма	ПАССИВ	Код строки	Сумма
1	2	3	1	2	3
I. Внеоборотные активы			III. Капитал и резервы		
Основные средства	120	12824	Уставный капитал	410	13
Незавершенное строительство	130	118	Добавочный капитал	420	12247
Отложенные налоговые активы	145	112	Резервный капитал	430	1
Итого по разделу I	190	13054	в том числе:		
II. Оборотные активы			резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	1
Запасы	210	5780	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	14812
в том числе:			**Итого по разделу III**	490	27073
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	3381	IV. Долгосрочные обязательства		
животные на выращивании и откорме	212	837	Отложенные налоговые обязательства	515	689
готовая продукция и товары для перепродажи	214	1279	**Итого по разделу IV**	590	689
расходы будущих периодов	216	283	V. Краткосрочные обязательства		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	-	Займы и кредиты	610	160
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	2147	Кредиторская задолженность	620	1569
в том числе:			в том числе:		
покупатели и заказчики		1531	поставщики и подрядчики	621	298
Денежные средства	260	8576	задолженность перед персоналом организации	622	605
Итого по разделу II	290	16503	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	25
			задолженность по налогам и сборам	624	527
			прочие кредиторы	625	114
			Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	66
			Итого по разделу V	690	1795
БАЛАНС	300	29557	**БАЛАНС**	700	29557

В табл. 4 рассмотрим основные достоинства, недостатки и сферу применения предложенного нами метода.

Приведем пример оценки модельного предприятия с использованием различных методов затратного подхода. Используя бухгалтерский баланс условного предприятия (табл. 5) рассчитаем его чистую балансовую стоимость (стоимость чистых активов)

$$ЧБС = А – О = 29557 – (1795 + 689) = 27073 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем стоимость предприятия методом скорректированной (чистой) балансовой стоимости. ΔП найдем, используя индекс-дефлятор, установленный на 2007 г. – 1,241. Таким образом, можно отметить, что прирост стоимости активов фирмы составил 24,1%.

$$ΔП = (12824 + 118 + 3381 + 1279) \times 24{,}1\% = 4224{,}5 \text{ тыс. руб.}$$

$$СЧБС = А + ΔП – О = 29557 + 4224{,}5 – 2485 = 31296{,}5 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет действительной стоимости (ДС) осуществляется по формуле (7). К непроизводственным активам относятся (табл. 5) строки 145, 214, 216, 240, 260. К хозяйственным активам относятся строки: 120, 130, 211, 212.

Таким образом, ДС = БА – НА + ХА = 29557 – – 12394 + 17160 = 34323 тыс. руб.

Расчет чистой балансовой стоимости, скорректированной с учетом рыночной стоимости значимых активов произведем по формуле (8).

Применим метод значимых активов для определения стоимости условного предприятия. В целях расчета будем считать значимыми все активы организации, балансовая стоимость которых превышает принятый порог существенности, равный 5%. В нашем примере бухгалтерский баланс будет выглядеть следующим образом (табл. 7):

Как отмечено выше, оценить учетный объект можно различными методами, которые довольно подробно рассмотрены нами в ходе исследования. Но необходимо помнить о том, что каждый объект учета должен иметь только одну стоимость. Наша задача заключалась в исследовании методов оценки стоимости имущественного комплекса в рамках доходного, сравнительного и затратного методов.

В результате нами выявлены достоинства и недостатки, условия использования и сферы обоснованного применения наиболее распространенных методов оценки. Результаты расчетов обобщены нами в табл. 8.

Таблица 6

Расчет стоимости условного предприятия с использованием метода значимых активов

№ п/п	Наименование показателя	Стоимость, тыс. руб.
1.	Балансовая стоимость активов с учетом амортизации	29557
2.	Балансовая стоимость обязательства	2484
3.	Рыночная стоимость значимых активов	26928
4.	Балансовая стоимость значимых активов на дату оценки их рыночной стоимости	4224,5
5.	Чистая балансовая стоимость, скорректированная с учетом значимых активов, п.1 +(п.3-п.4)-п.2	49776,5

Таблица 7

Статьи, значимые для условного предприятия

Наименование статьи	Код строки	Сумма
Основные средства	120	12824
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	3381
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	2147
Покупатели и заказчики		1531
Денежные средства	260	8576
Итого		26928

Таблица 8

Итоговые данные используемых методов оценки

Используемый метод	Стоимость модельного предприятия, тыс. руб.
Чистая балансовая стоимость	**27073,0**
Скорректированная (чистая) балансовая стоимость	31296,5
Действительная стоимость	34323,0
Значимых активов	26928,0

Таким образом, исследование методов оценки стоимости организации позволило предложить нам новый метод оценки в рамках затратного подхода – метод значимых активов. Он предполагает оценку по рыночной стоимости значимых для организации активов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об утверждении стандартов оценки: Постановление Правительства РФ от 06.07.2001г. №519 / в ред. Постановления Правительства РФ от 14.12.2006г. № 767.

2. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: ФЗ от 29.07. 1998. №135-ФЗ / в ред. ФЗ от 22.08.2004 №116-ФЗ.

3. О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ. Приказ Минфина РФ и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29.01.2003 г. №03-6/пз.

4. Оценка недвижимости. Учебник // Под ред. А.Г. Грязновой и М.А. Федотовой. М.: Финансы и статистика. 2007.

Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н., Сарана Е.Ю.

К вопросу о формировании комплексной системы сбытового логистического контроллинга на промышленном предприятии

В современных условиях хозяйствования большинство промышленных предприятий испытывают определенные трудности со сбытом своей продукции, товаров, работ, услуг, обусловленные снижением спроса вследствие глобального финансового кризиса.

В этой связи особую актуальность для промышленных предприятий приобретают исследования, посвященные совершенствованию методики управления сбытовой деятельностью, поскольку стремление увеличить объем продаж обуславливает наличие множества проблем, центральная задача в решении которых – поиск приоритетов в управлении, отвечающих состоянию и тенденциям развития маркетинговой среды и базирующихся на сильных сторонах деятельности организации. При этом, несмотря на динамичность внешних условий развития, неизменной стратегической задачей маркетинга является обеспечение конкурентных преимуществ [1].

Использование базовых стратегий конкуренции (снижение себестоимости продукции, дифференциация продукции, сегментация рынка, внедрение новшеств и немедленное реагирование на потребности рынка) имеет существенный потенциал для улучшения конкурентоспособности для промышленных предприятий, благодаря развитию комплексной системы сбытового логистического контроллинга (далее КС СЛК), позволяющей не только формировать логистические сети, но и управлять сбытовыми логистическими затратами и, соответственно, клиентским капиталом.

Постоянный анализ логистических затрат в ходе управления издержками обращения в процессе движения материальных, финансовых и информационных потоков позволяют минимизировать сбытовые расходы хозяйствующих субъектов, что при прочих равных условиях способствует получению дополнительной прибыли и росту рентабельности функционирующего капитала.

В этой связи, создание и развитие КС СЛК промышленных предприятий выступает важнейшим фактором дальнейшего повышения эффективности работы хозяйствующих субъектов и дальнейшего роста экономики всей страны.

По мнению авторов, для принятия управленческих решений в КС СЛК необходим комплексный подход при формировании информационной системы, включающей в себя профили “производство“, “экономика и финансы“ (рис. 1).

Создание и внедрение КС СЛК предполагает выполнение пяти важных функций:

– планирование продаж, сбор заявок;

– управление запасами готовой продукции;

– утверждение бюджета продажи;

– составление графика производства и отгрузки ТМЦ потребителям;

– контроль всей сбытовой логистической деятельности.

Наиболее перспективным направлением сбытовой логистики для промышленных предприятий является формирование КС СЛК на базе системы *CRM* (*customer* ***relationship management***), представляющей собой инструменты управления взаимоотношениями с потребителями [2, 3].

Следует подчеркнуть, что традиционно используемая промышленными предприятиями, внедряющими инструменты *CRM*, линейная система планирования и контроля продаж (рис. 2а) не позволяет принимать гибкие управленческие решения по вопросам сбытовой логистики.

В этой связи авторами предлагаются следующие изменения в действующей системе (рис. 2б):

– создание комплексной системы бюджетирования, включающей в себя подсистему объемно-календарного планирования;

– формирование системы планирования (прогнозирования), основанной на инструментах *CRM* и комплексной системе бюджетирования.

Особое внимание необходимо уделять выбору стратегии управления сбытовыми запасами промышленного предприятия, поскольку излишнее отвлечение оборотного капитала и его иммобилизация в виде запасов готовой продукции снижает эффективность хозяйствования экономического субъекта в целом.

По мнению авторов, методика выбора стратегии управления сбытовыми запасами в зависимости от характера спроса и специфики номенклатурной группы включает в себя:

1) бюджетное планирование в зависимости от ранжирования материальных ценностей по “прибыльности“ (от высокой до низкой) и по характеру спроса (от регулярного до нерегулярного) (рис. 3);

2) управление “резервом директора по сбыту“ в зависимости от характера рынка: сохранение

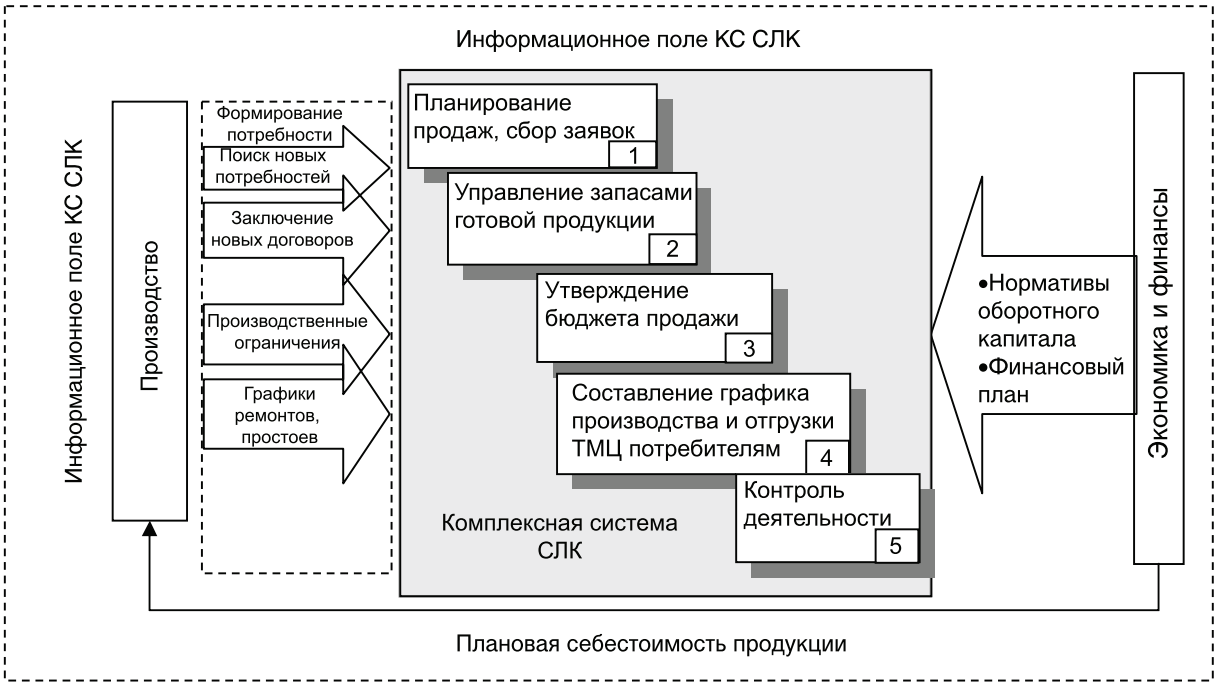


Рис. 1. Комплексный подход к описанию КС СЛК

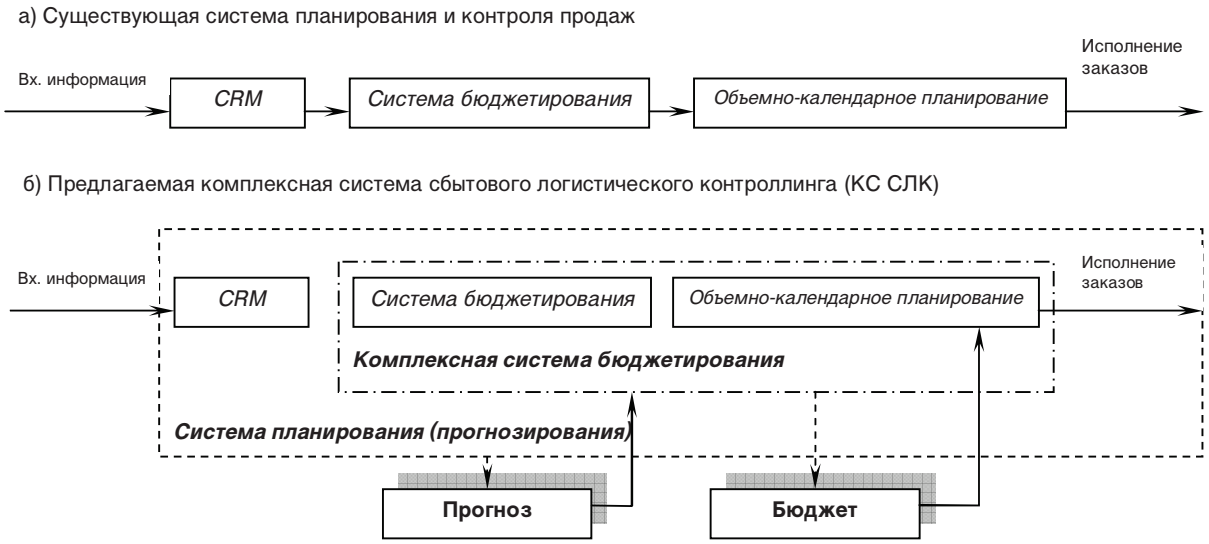


Рис. 2. Направления совершенствования КС СЛК промышленных предприятий

Прибыльность		Группа Z	Группа Y	Группа X
Высокая	Группа A	Планирование в процессе торгов при квотировании со "средним приоритетом" I	Детерминированное планирование заявок с "высоким приоритетом" III	
	Группа B			
Низкая	Группа C	Разовая поставка (планируется в процессе квотирования с "низким приоритетом" II	Детерминированное планирование заявок со "средним приоритетом"; квотирование IV	
		Нерегулярный	**Характер спроса**	Регулярный

Рис. 3. Классификация продукции для выбора стратегии управления продажами

минимальной величины резерва на "падающем" рынке и максимальной величины – на "растущем" рынке;

3) выбор стратегических клиентов в зависимости от оценки клиентского капитала.

Опыт работы одного из авторов в качестве руководителя отдела региональных продаж крупнейшего промышленного предприятия России, а также проводимые в ФГОУ ВПО "Государственный технологический университет "Московский институт стали и сплавов" исследования, позволили предложить следующие показатели, определяющие категории потребителя (табл. 1).

Интегральный показатель, позволяющий определить категорию потребителя, по мнению авторов, рассчитывается следующим образом (1):

$$Est^{CC} = 015 \times Est^{VPP} + 0,2 \times Est^{PFPT} + \\ +0,1 \times Est^{PC} + 0,4 \times Est^{P/1h} + 0,15 \times Est^{CMVP}, \qquad (1)$$

где Est^{CC} (*estimation of a category of the consumer*) – оценка категории потребителя; Est^{VPP} (*estimation; volume of purchases of production*) – оценка по показателю "объем закупок продукции"; Est^{PFPT} (*estimation; presence of failures of payment time*) – оценка по показателю "наличие срывов сроков оплаты"; Est^{PC} (*estimation; the period of cooperation*) – оценка по показателю "период сотрудничества"; $Est^{P/1h}$ (*estimation; "profitableness" at one hour*) – оценка по показателю "прибыльность" в час"; Est^{CMPV} (*estimation; constancy of monthly volume of purchases*) – оценка по показателю "постоянство ежемесячного объема закупок".

Таблица 1

Рекомендуемые показатели, влияющие на определение категории потребителя (клиентского капитала)

№ п/п	Показатели	Оценки				Весовой коэффициент
		“3“	“2“	“1“	“0“	
1	Объем закупок продукции (*k*)	≥ 1 000 т	≥ 500 т (< 1 000 т)	≥ 100 т (< 500 т)	< 100 т	0,15
2	Наличие срывов сроков оплаты	Нет	< 1 раза, < 10 дней	< 2 раз, < 10 дней	> 2 раз или > 10 дней	0,20
3	Период сотрудничества	> 3 лет	2 – 3 года	1 – 2 года	< 1 года	0,10
4	“Прибыльность“ в час	max	max – 2%	max – 4%	max – 6%	0,40
5	Постоянство ежемесячного объема закупок	100,0%	> 85,0%	> 70,0%	< 70,0%	0,15

Таблица 2

Категории потребителей исходя из значения показателя Est^{CC}

№ п/п	Значение показателя Est^{CC}	Код категории потребителей	Наименование категории потребителя
1	≥ 2,5	“Высшая“	Приоритетные потребители, клиенты
2	1,9 – 2,5	“1“	
3	1,2 – 1,9	“2“	“Хорошие“ потребители, клиенты
4	< 1,2	“3“	“Удовлетворительные“ потребители, клиенты

Для показателя, оценивающего категорию потребителя, авторами предложена следующая “шкала оценок“ (табл. 2).

В условиях растущего рынка выбор категории потребителей позволяет получать промышленному предприятию максимальную прибыль при реализации своей продукции. В условиях падающего рынка и финансового кризиса актуальность данной методики не снижается, поскольку позволяет оптимизировать загрузку оборудования при формировании производственной программы.

Методически затраты предприятия на организацию и функционирование КС СЛК, по мнению авторов, можно определить следующим образом (2, 3):

$$E_{MLC} = E_{Tr} + E_{DI} + E_S + E_{DC} + E_{C\&O}, \quad (2)$$

или

$$E_{MLC} = A_{MLC} + M_{MLC} + W_{MLC} + WT_{MLC} + S_{MLC} + T_{MLC} + PM_{MLC}, \quad (3)$$

где E_{MLC} (*expenses for the complex system of marketing logistic controlling*) – затраты предприятия на функционирование КС СЛК; E_{Tr} (*... for transactions*) – транзакционные затраты предприятия (на поиск новых потребителей, на заключение новых договоров); E_{DI} (*... for definition of income*) – затраты предприятия на определение объемов продаж; E_S (*... for storage*) – затраты предприятия на хранение ТМЦ; E_{DC} (*... for delivery to the consumer*) – затраты предприятии на доставку ТМЦ потребителю; $E_{C\&O}$ (*... for the control and optimization*) – расходы предприятия на осуществление контроля и оптимизации КС СЛК; A_{MLC} (*amortization, the integrated process of procurement*) – амортизация основных средств, используемых для функционирования КС СЛК; M_{MLC} (*material, ...*) – материальные затраты, необходимые для функционирования КС СЛК; W_{MLC} (*wage, ...*) – заработная плата работников предприятия, непосредственно занятых в КС СЛК; WT_{MLC} (*wages tax, ...*) – социальные отчисления с вышеуказанной заработной платы; S_{MLC} (*service, ...*) – услуги сторонних организаций, необходимые для функционирования КС СЛК; T_{MLC} (*tax, ...*) – налоги, сборы и иные аналогичные платежи, необходимые для функционирования КС СЛК; PM_{MLC} (*payment, money, ...*) – денежные выплаты, которые нельзя отнести ни к одному из рассмотренных выше элементов затрат, необходимые для функционирования КС СЛК.

Следует подчеркнуть, что сумма затрат на организацию и функционирование КС СЛК (E_{MLC}), определяемая по функциям (см. формулу (1)) или по статьям затрат (см. формулу (2)), позволяет получить одни и те же зависимости от масштабов бизнеса конкретного промышленного предприятия.

Оценка действенности (эффективности) КС СЛК, по мнению авторов, должна осуществляться через определение размера снижения потерь, обусловленное функционированием этой системы. Очевидно, что затраты на создание и обслуживание системы определенной степени сложности вместе с упущенной выгодой от альтернативного вложения средств, не должны превышать ожидаемых убытков от её отсутствия.

Учитывая, что основной целью КС СЛК является снижение логистических потерь при реализации продукции, товаров, работ, услуг, возникающих по различным причинам, в абсолютном выражении результат действия КС СЛК представляет собой размер снижения логистических потерь, обусловленный её функционированием (4):

$$R_{MLC} = L_0 - L_1, \qquad (4)$$

где R_{MLC} (*result, the complex system of marketing logistic controlling*) – результат функционирования КС СЛК; L_0 (*losses*) – потери (убытки) в условиях отсутствия КС СЛК; L_1 (*losses*) – потери (убытки) при действующей КС СЛК.

Без учета инвестиций в создание КС СЛК экономия промышленного предприятия от её внедрения представляет собой разницу между результатом функционирования КС СЛК (R_{MLC}) и стоимостью её поддержания (E_{MLC}) (5):

$$\mathrm{Ef_{MLC}} = \mathrm{R_{MLC}} - \mathrm{E_{MLC}}, \qquad (5)$$

где Ef_{MLC} (*efficiency, the complex system of marketing logistic controlling*) – экономия потерь (эффективность) от функционирования КС СЛК.

Очевидно, что применение КС СЛК принесет выгоду только в случае, если результат ее функционирования будет превышать стоимость её содержания: $Ef_{MLC}>0$ или $R_{MLC}>E_{MLC}$.

Следует отметить, что наибольшую сложность представляет собой организация КС СЛК в холдингах, поскольку при её создании целесообразно учитывать не только отраслевые особенности, размеры компании и масштабы её деятельности, но и другие факторы, обусловленные происходящими интеграционными процессами.

Таким образом, для формирования КС СЛК промышленных предприятий необходим комплексный подход в использовании современных инструментов управления продажами при условии определенной гибкости в реализации сбытовых стратегий хозяйствующих субъектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 1999. 669 с.

2. **Дэй Дж. С.** Организация, ориентированная на рынок: как понять, привлечь и удержать ценных клиентов / Джордж С. Дэй; [пер. с англ. В.И. Кузина; под ред. и предисл. проф. И.В. Андреевой]. Эксмо, 2008. 304 с. (Клиентомания).

3. **Рысёв Н.** Активные продажи. 2-е изд. СПб.: Питер, 2008. 416 с.

Шлафман А.И.

Формирование признаков классификации видов поглощений предприятий

Процесс концентрации капитала всегда представлял интерес для ученых-экономистов. Характерное для XX-го века явление, как концентрация капитала рассматривалась во многих научных исследованиях и прикладной литературе. Особый интерес, как для теоретиков, так и для практиков вызывает такой способ укрупнения и концентрации капитала, как слияния и поглощения.

Теория и практика современного корпоративного менеджмента выделяет целый ряд причин слияний и поглощений предприятий. Рассмотрим эти причины более подробно.

Стремление получить в результате слияния и поглощения синергетический эффект, то есть взаимодополняющее действие активов двух или нескольких организаций, совокупный результат которого превышает суммарный результат отдельно работающих на рынке структур.

К числу мотивов слияний и поглощений относят также стремление повысить качество и эффективность управления. Как правило, поглощаются менее эффективные и хуже управляемые компании.

Очень существенными могут оказаться и налоговые мотивы. Поглощаемая компания может

обладать существенными налоговыми льготами, которые полностью не используются по тем или иным причинам.

Диверсификация производства в разрезе стабилизации издержек и снижения рисков также относится к числу мотивов слияний и поглощений.

Возможность использования избыточных ресурсов – также важный мотив. Например, региональная добывающая компания, имеющая лицензии на разработку крупных месторождений, но с ограниченными по тем или иным причинам возможностями для их разработки, может быть интересна как объект поглощения для крупной компании, осуществляющей добычу в национальном масштабе.

Специалисты указывают на такой мотив слияний и поглощений, как разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения [2]. В большом числе случаев оказывается дешевле купить региональную компанию, чем создавать филиал или дочернюю структуру "с нуля".

Такой мотив поглощений, как *asset-stripping* (покупка компании для последующей распродажи ее по частям с целью извлечения прибыли) за счет более высокой ликвидационной стоимости компании по сравнению с рыночной, также часто встречается на практике.

Существуют и *личные мотивы менеджмента*: эти мотивы слияний и поглощений возникают тогда, когда мотивация высшего менеджмента более тесно связана с масштабами, чем с результатами деятельности компании. Естественно, что крупной компанией управлять сложнее, чем малой или средней, но всегда возникает вопрос "компенсации за сложность управления".

В качестве иллюстрации целей и мотивов рассмотрим результаты исследования около 700 крупнейших международных сделок по слияниям и поглощениям в период 1996-1998 гг., проведенного консалтинговой компанией KPMG [5]. Только 20% компаний признали своей целью увеличение стоимости для акционеров.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что мотивы и практика развития бизнеса определили, что слияния и поглощения стали основным способом концентрации капитала.

Для соответствующего понимания основных процессов и закономерностей процесса поглощений приведем ключевые понятия и определения, касающиеся процесса недружественных поглощений.

"Ползучее" поглощение – аккумулирование акций компании путем открытой скупки их на фондовой бирже в течение определенного периода с целью подготовки к поглощению [1].

"Рейдер" – (англ. Raider – "налетчик") лицо, начинающее активно скупать акции компании с целью получения контрольного пакета [3].

"Рейд премиальный" – внезапная попытка поглотить компанию путем предложения акционерам премии сверх рыночной цены их акций [3].

"Рейд на рассвете" – в Великобритании – практика быстрой скупки крупного пакета акций сразу после открытия биржи для подготовки почвы к поглощению (обычно до 29,9% капитала); поскольку к такой скупке невозможно подготовиться, в 1980–1982 гг. были ужесточены правила покупки более 15% акций (введены отсрочки, чтобы руководство компании (объекта поглощения) успело принять необходимые меры).

Слияние – реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом [4].

Вертикальное слияние – слияние двух или более фирм, осуществляющих разные стадии производства готового продукта, в единую фирму [4].

Горизонтальное слияние – слияние двух компаний, производящих схожие продукты [4].

Конгломератное слияние – слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни клиентом, ни конкурентом [4].

Слияние, расширяющее рынок – конгломератное слияние компаний, действующих в разных регионах или странах [4].

Рейдерство – захват акций (или долей) предприятия с целью установления над ним контроля. После чего предприятие перепродается целиком, либо разделяется, и его активы перепродаются по частям активы, либо оно включается в бизнес-структуру рейдера.

Обобщая современную научно-практическую литературу мы можем систематизировать современную классификацию поглощений предприятий по соответствующим признакам (табл. 1).

Наряду с законными операциями часто осуществляются криминальные поглощения, что подразумевает преступное формирование пакета акций или выбытие активов предприятия.

В современной российской научно-практической деятельности понятия криминального и недружественного положения зачастую смешивают (табл. 2).

Таблица 1

Классификация поглощений предприятий

<table>
<tr><th>Признаки классификации</th><th colspan="6">Классификация поглощений предприятий</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Характер интеграции предприятия</td><td rowspan="2">Горизонтальные поглощения</td><td rowspan="2">Вертикальные поглощения</td><td rowspan="2">Родовые поглощения</td><td colspan="3">Конгломеративные поглощения</td></tr>
<tr><td>Поглощения с расширением продуктовой линии</td><td>Поглощения с расширением рынка</td><td>Чистые конгломеративные слияния</td></tr>
<tr><td>Национальная принадлежность объединяемых предприятий</td><td colspan="3">Национальные поглощения</td><td colspan="3">Транснациональные поглощения</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Способ объединения потенциалов</td><td colspan="2" rowspan="2">Корпоративные альянсы</td><td colspan="4">Корпорации</td></tr>
<tr><td colspan="2">Производственные поглощения</td><td colspan="2">Исключительно финансовое поглощение</td></tr>
<tr><td>Отношение предприятий к поглощению</td><td colspan="3">Дружественные поглощения</td><td colspan="3">Недружественное поглощение</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Условия поглощения</td><td rowspan="2">Слияние на паритетных условиях</td><td rowspan="2">Слияние на не паритетных условиях</td><td rowspan="2">Слияния с образованием нового юридического лица</td><td colspan="3">Поглощения</td></tr>
<tr><td colspan="2">Полное поглощение</td><td>Частичное поглощение</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Механизм поглощения</td><td colspan="3" rowspan="2">Поглощение с присоединением всех активов и обязательств</td><td colspan="3">Покупка акций предприятий</td></tr>
<tr><td colspan="2">Покупка акций с оплатой в денежной форме</td><td>Покупка акций с оплатой акциями или другими ценными бумагами</td></tr>
</table>

При том, что законное приобретение через недружественное поглощение (в его первоначальном смысле) играет важную роль: оно означает прямое инвестирование в покупку и реструктуризацию предприятий, ранее управлявшихся непрофессиональными менеджерами. Международный опыт свидетельствует, что полный законодательный запрет недружественных поглощений негативно влияет на экономику: акционеры, становятся заложниками своих менеджеров, процесс перераспределения промышленных активов в пользу эффективных владельцев приостанавливается.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. В статье обобщены три теоретических подхода к пониманию процесса поглощения и уточнено определение недружественного поглощения. В предлагаемом подходе мы определили ключевым мотивом поглощений – коммерческий доход, который извлекают в результате сделок как акционеры, так и игроки рынка поглощений.

2. На основе современной научной литературы обобщены признаки классификаций поглощений и систематизированы в виде таблицы-классификации, которая позволяет разделить объекты и субъекты рынка поглощений для различных задач.

3. В статье особое внимание уделено правовому регулированию сделок недружественного поглощений, приведены границы уголовного и гражданского права, которые очерчивают правовое поле для участников рынка и акционеров компаний.

Таблица 2

Правовая основа криминальной составляющей недружественных поглощений

Типология незаконных действий		Возможная квалификация по УК РФ
1. Неправомерные действия против предприятия – приобретение его имущества с использованием поддельных документов (прямое использование подделки - без участия суда)	1.1. Подделка документов, которые представляются для государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица. Как правило, включает подделку печати и подписи нотариуса на заявлении о государственной регистрации изменений в учредительных документах юридического лица.	Статья 159 «Мошенничество» Статья 170 «Регистрация незаконных сделок с землей» Статья 174, 174.1 (легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем) Часть 1 ст. 327 «Подделка, изготовление или сбыт поддельных документов, государственных наград, штампов, печатей, бланков» Часть 3 ст. 327 «Использование заведомо подложного документа» Статья 202 «Злоупотребление полномочиям частными нотариусами» Статья 285 «Злоупотребление должностными полномочиями» Статья 286 «Превышение должностных полномочий» Статья 292 «Служебный подлог» Статья 290, 291 (дача и получение взятки) и Статья 204 «Коммерческий подкуп»
	1.2. Подделка выписок из реестра акционеров акционерного общества для использования на собрании акционеров.	Часть 1 ст. 327 «Подделка, изготовление или сбыт поддельных документов, государственных наград, штампов, печатей, бланков» Часть 3 ст. 327 «Использование заведомо подложного документа» Статья 174, 174.1 (легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем) Статья 201 «Злоупотребление полномочиям Статья 202 «Злоупотребление полномочиям частными нотариусами» Статья 204 «Коммерческий подкуп» Статья 159 «Мошенничество» Статья 169 «Воспрепятствование законной предпринимательской деятельности» Статья 170 «Регистрация незаконных сделок с землей»
	1.3. Подделка решений (определений) судов общей юрисдикции и арбитражных судов	Статья 174, 174.1 (легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем) Статья 202 «Злоупотребление полномочиям частными нотариусами» Статья 285 «Злоупотребление должностными полномочиями» Статья 286 «Превышение должностных полномочий» Статья 292 «Служебный подлог» Часть 1 ст. 327 «Подделка, изготовление или сбыт поддельных документов, государственных наград, штампов, печатей, бланков» Часть 3 ст. 327 «Использование заведомо подложного документа» 204 «Коммерческий подкуп»

Окончание табл. 2

Типология незаконных действий		Возможная квалификация по УК РФ
2. Захват предприятия с использованием неправосудных решений (определений) судов общей юрисдикции и арбитражных судов	2.1. Получение судебного решения/определения, вынесенного на основании принятия судом фальсифицированных документов в качестве действительных	Статья 159 «Мошенничество» Статья 169 «Воспрепятствование законной предпринимательской деятельности» Статья 174, 174.1 (легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем) Статья 202 «Злоупотребление полномочиям частными нотариусами» Статья 285 «Злоупотребление должностными полномочиями» Статья 286 «Превышение должностных полномочий» Статья 290, 291 (дача и получение взятки) Статья 292 «Служебный подлог» Часть 1 ст. 303 «Фальсификация доказательств по гражданскому делу» Статья 305 «Вынесение заведомо неправосудного решения или иного судебного акта»
	2.2. Получение судебного решения/определения, вынесенного на основании принятия судом фальсифицированных документов в качестве действительных, либо получение судебного решения/определения, вынесенного на основании принятия законных (не поддельных) документов, но с заведомо неверным применением судом норм права или иными нарушения + нарушение правил подсудности	Статья 159 «Мошенничество» Статья 169 «Воспрепятствование законной предпринимательской деятельности» Статья 174, 174.1 (легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем) Статья 285 «Злоупотребление должностными полномочиями» Статья 286 «Превышение должностных полномочий» Статья 290, 291 (дача и получение взятки) Статья 292 «Служебный подлог» Статья 305 «Вынесение заведомо неправосудного решения или иного судебного акта»
3. Злоупотребления в уголовно – правовой сфере	3.1. Возбуждение уголовного дела без достаточных оснований для уголовного преследования	Статья 169 «Воспрепятствование законной предпринимательской деятельности» Статья 186 «Незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну» Статья 285 «Злоупотребление должностными полномочиями» Статья 286 «Превышение должностных полномочий» Статья 290, 291 (дача и получение взятки) Статья 292 «Служебный подлог» Статья 299 «Привлечение заведомо невиновного к уголовной ответственности» Статья 301 «Незаконное задержание, заключение под стражу или содержание под стражей» Статья 301 «Принуждение в даче показаний» Часть 2 и 3 ст. 303 «Фальсификация доказательств по уголовному делу» Статья 306 «Заведомо ложный донос» Часть 1 ст. 325 «Уничтожение, повреждение или сокрытие официальных документов, штампов или печатей»

	3.2. Отказ в возбуждении уголовного дела, несмотря на достаточные основания для уголовного преследования	Статья 285 «Злоупотребление должностными полномочиями» Статья 286 «Превышение должностных полномочий» Статья 290, 291 (дача и получение взятки) Статья 292 «Служебный подлог» Часть 2 и 3 ст. 303 «Фальсификация доказательств по уголовному делу»
4. Сбор информации о предприятии		Статья 137 «Нарушение неприкосновенности частной жизни» Статья 138 «Нарушение тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных или иных сообщений» Статья 183 «Незаконные получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну» Статья 204 «Коммерческий подкуп»
5. Оказание психологического воздействия на руководство и акционеров предприятия, не желающих продавать свои акции		Статья 119 «Угроза убийством или причинением тяжкого вреда здоровью» Статья 163 «Вымогательство» Статья 179 «Принуждение к совершению сделки или к отказу от ее совершения» Статья 203 «Превышение полномочий служащими частных охранных или детективных служб»
6. Создание препятствий для участия акционеров в общем собрании		Статья 126 «Похищение человека» Статья 127 «незаконное лишение свободы»
7. Захват с применением силовых действий		Статья 203 «Превышение полномочий служащими частных охранных или детективных служб» Статья 212 «Массовые беспорядки» Статья 330 «Самоуправство» Часть 4 ст. 162 «Разбой, совершенный организованной группой»
8. Гринмейл – корпоративный шантаж		Статья 163 «Вымогательство» Статья 179 «Принуждение к совершению сделки или к отказу от ее совершения» Статья 183 «Незаконные получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну» Статья 201 «Злоупотребление» Статья 330 «Самоуправство»

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Васильева Н**. Правовой сервис для "черных рейдеров". "Петербургский час пик". № 13, 5–11 апреля 2006.
2. **Владимирова И.Г.** Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом. № 1, 1999.
3. Захватчики пришли в Петербург // Новости Петербурга, 28.03–3.04.06.
4. **Овчинников А**. Рейдеры в России: Все еще владеете заводом? Тогда мы идем к вам! // Комсомольская правда. 03.04.2006.
5. Юхимов В. Слияния и поглощения // Материалы сайта www.officemag.kiev.ua/rus/archive/06-2000/03.html.

Краснобокая И.А.

Совершенствование системы управленческого учета затрат на машиностроительном предприятии

Эффективное управление производственной деятельностью предприятий машиностроительного комплекса зависит от информационного обеспечения различных уровней руководства предприятий. Информационное пространство предприятия – это модель, отражающая хозяйственные процессы, с использованием доступных ей инструментов. Ее составной частью является управленческий учет затрат, который реализует функции планирования, накопления, анализа и контроля данных о выполнении производственной программы. Эффективность построения управленческого учета и контроля затрат на машиностроительном предприятии определяет итоговые результаты хозяйственной деятельности.

Изменившаяся практика учетно-аналитической работы показывает острую потребность в оперативной, экономической и производственной информации у предприятий, имеющих сложную производственную структуру. Это обуславливает необходимость систематизации учета динамики и структуры затрат в комплексе с принимаемыми руководством решениями. Сегодня предъявляются повышенные требования к качеству процедур учета, обеспечивающих инновационность построения системы управленческого учета и контроля затрат в едином информационном пространстве.

Отраслевая специфика учета в машиностроении связана со сложным производственным процессом, для описания которого необходим выбор нескольких методов учета затрат, создание процедур выбора объекта калькуляции в зависимости от производственного цикла, организация взаимодействия между различными участками учета.

Процесс организации эффективной системы управленческого учета, с точки зрения управления затратами машиностроительного предприятия, должен состоять из трех основных этапов:

– определение затрат предприятия, релевантных для управленческого учета затрат;

– оптимизация действующей на предприятии системы учета в целях формирования управленческого учета затрат;

– формирование отчетности управленческого учета затрат на основе системы сбалансированных показателей.

На первом этапе необходимо провести обследование предприятия, как единого имущественно-хозяйственного комплекса, с целью определения статей расходов, влияющих на финансовый результат. Наилучшим источником информации в данном случае является финансовая отчетность компании за финансовый год. Исследование отчета о прибылях и убытках, характеризующего финансовый результат деятельности организации за рассматриваемый период, позволит достаточно просто определить перечень статей, наиболее сильно оказывающих влияние на прибыль. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг предприятий машиностроения составляет около 91% в общей выручке. При анализе финансовой отчетности предприятия следует учитывать особенности учетной политики предприятия. Вследствие особенностей системы учета, часть расходов может быть скрыта в других статьях. Управленческие расходы на этих предприятиях могут не выделятся отдельно, так как они не списываются напрямую на финансовый результат, а включаются в себестоимость продукции.

Далее необходимо определить продукцию, занимающую наибольшую долю в выручке машиностроительного предприятия. Во многих случаях рентабельность данной продукции ниже рентабельности остальной номенклатуры. Это объясняется недостатками учетной системы машиностроительных предприятий и отнесением большей части расходов на основную продукцию. Доля расходов в выручке от реализации продукции промышленных предприятий по Орловской области составляет около 91%, а рентабельность производства продукции по валовой прибыли около 9% [1]. Таким образом, организация управленческого учета затрат по выпуску продукции позволит контролировать 82% расходов предприятий машиностроительного комплекса.

Вторым этапом должна стать оптимизация действующей на предприятии системы учета в целях повышения эффективности управления затратами. На данном этапе следует решить проблемы, которые сейчас стоят перед современным управленческим учетом затрат: идеологические, методические, организационные и проблемы автоматизации [2]. Идеологические проблемы связаны с отсутствием увязки системы учета затрат с целями и моделью системы управления предприятием. Методические проблемы заключаются в оптимальной настройке системы учета затрат и калькуляции себестоимости, соответствующих технологии производства, выборе наиболее подходящих инструментов, определяющих работу системы: метода калькулирования, объекта калькулирования, плана счетов и др. Организационные проблемы связаны с проблемами взаимоотношения финансового и управленческого учета и распределения обязанностей по ведению управленческого учета между различными службами предприятия. Проблема автоматизации управленческого учета проявляется в выборе информационных технологий, способных оптимизировать работу системы в целом.

Обозначенные проблемы, связанные с неполноценностью процедуры управленческого учета затрат, присутствуют на большинстве российских промышленных предприятиях. Вследствие наличия данных проблем, существующие системы учета затрат и калькуляции не могут предоставить менеджменту машиностроительных предприятий достоверную информацию для управления затратами.

На наш взгляд, решение идеологических и организационных проблем возможно через объединение производственной бухгалтерии и планово-экономического отдела. Объединение функций планирования, учета и анализа затрат в должностных обязанностях одного специалиста – ключ к предоставлению качественной информации для управления затратами. Модель организационной структуры отдела управленческого учета машиностроительного предприятия представлена на рис. 1.

В результате объединения планово-экономического отдела и производственной бухгалтерии следует создать три группы, в которых будут объединены экономисты-бухгалтеры цехов. Основная задача данных групп заключается в ведении учета затрат в центрах ответственности. Кроме того, необходимо образовать группу учета затрат и калькулирования себестоимости, в задачи которой входит калькуляция себестоимости готовой продукции, составление нормативной калькуляции

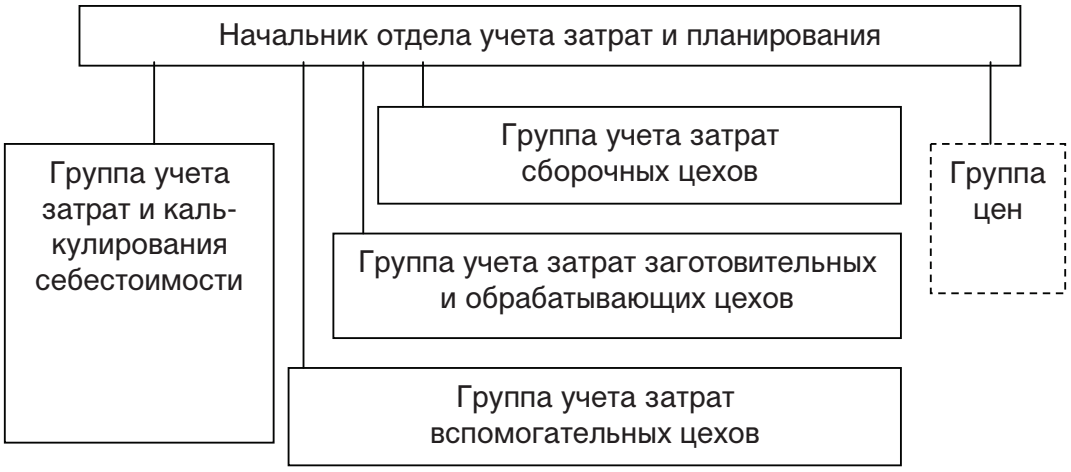


Рис. 1. Модель организационной структуры отдела управленческого учета машиностроительного предприятия

и др. Учитывая отраслевые особенности машиностроительных предприятий, целесообразно создание отдельной группы в составе отдела управленческого учета – группы цен. Такая реорганизация позволит, не увеличивая численности специалистов, создать эффективную систему управленческого учета затрат.

Решением проблемы автоматизации управленческого учета, по нашему мнению, является внедрение в практику работы машиностроительных предприятий корпоративной информационной системы "1С: Управление производственным предприятием 8.0" ("1С:УПП 8.0"), что позволит обеспечить преемственность ранее используемых информационных систем "1С", упростит импортирование баз данных и будет служить хорошей базой для дальнейшего использования более совершенной корпоративной информационной системы [3]. Кроме того, бизнес-процессы в данной информационной системе организованы в соответствии с российским законодательством и корпоративной культурой, а стоимость ее внедрения и сопровождения значительно ниже, чем у западных аналогов. Для полноценной работы помодульное внедрение "1С:УПП 8.0" следует начинать со складского и финансового модулей как наименее сложных и трудоемких, переходя к реализации центрального, самого сложного и информационноемкого производственного модуля, а затем модулей, связанных с управлением закупками, отношениями с покупателями и поставщиками, мониторингом и анализом показателей деятельности предприятия. В результате, система управленческого учета затрат, основанная на корпоративной информационной системе "1С:УПП 8.0", сможет реализовать свою основную функцию, связанную с качественным оперативным информационным обеспечением менеджмента для принятия им эффективных управленческих решений.

Решением методической проблемы управленческого учета затрат является выбор объекта учета затрат в соответствии с циклом изготовления изделия и соблюдение учетной дисциплины на других участках учета (учет материалов, учет труда и заработной платы и др.). Системная модель выбора объекта учета затрат предприятий машиностроения представлена на рис. 2. Цикл изготовления изделия предприятий машиностроительного комплекса, как правило, состоит из трех этапов: разработка, производство, продажа. На этапе разработки в качестве центра затрат выступает модель изделия. Этот этап включает в себя группировку затрат, связанных с проектированием, сертификацией и другими работами, связанными с разработкой изделия. Данный этап в учете отражается на счете 97 "Расходы будущих периодов", на отдельном субсчете по модели изделия. Затраты, сгруппированные на данном счете, распределяются на выпускаемые изделия данной модели. Следующим этапом является производство. На данном этапе выбор объекта учета затрат происходит в зависимости от производственного маршрута. Все цеха основного производства можно разделить на три типа, по мере их участия в процессе производства: сборочные цеха – цеха, работающие непосредственно с изделиями; заготовительные цеха – цеха, работающие только с полуфабрикатами и цеха по производству крупных комплектующих. В сборочных цехах в качестве объекта учета затрат выбирается конкретное изделие. Каждое изделие имеет индивидуальный номер, который вместе с кодировкой модели становится номером заказа. В сборочных цехах в качестве объекта учета затрат выбираются крупные комплектующие. Все крупные комплектующие имеют индивидуальный номер, который вместе с кодировкой изделия становится номером заказа. В заготовительных и обрабатывающих цехах в качестве объекта учета затрат выбирается серия одинаковых изделий. На этапе продаж в качестве объекта учета затрат выбирается конкретное изделие. Каждое изделие имеет свой индивидуальный номер, который вместе с кодировкой типа изделия становится номером заказа. Такая нумерация на этапе гарантийного обслуживания позволяет группировать затраты в соответствии с объектами их возникновения.

Себестоимость продукции предприятия складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и др. Поэтому для получения корректного результата на стадии учета затрат и калькуляции себестоимости необходима настройка учета на участках, поставляющих информацию: участок учета материалов, участок заработной платы, участок основных средств и др. Так как процедура настройки учета достаточно длительная, то необходимо начать с участков, обеспечивающих наибольший вклад. По России доля прямых затрат машиностроительных предприятий составляет в среднем 75,3% в полной себестоимости продукции, материальные затраты в среднем составляют 62,8%, затраты на оплату труда – 12,5% [4]. Для контроля за данными затратами необходимо правильно организовать систему учета затрат. От-

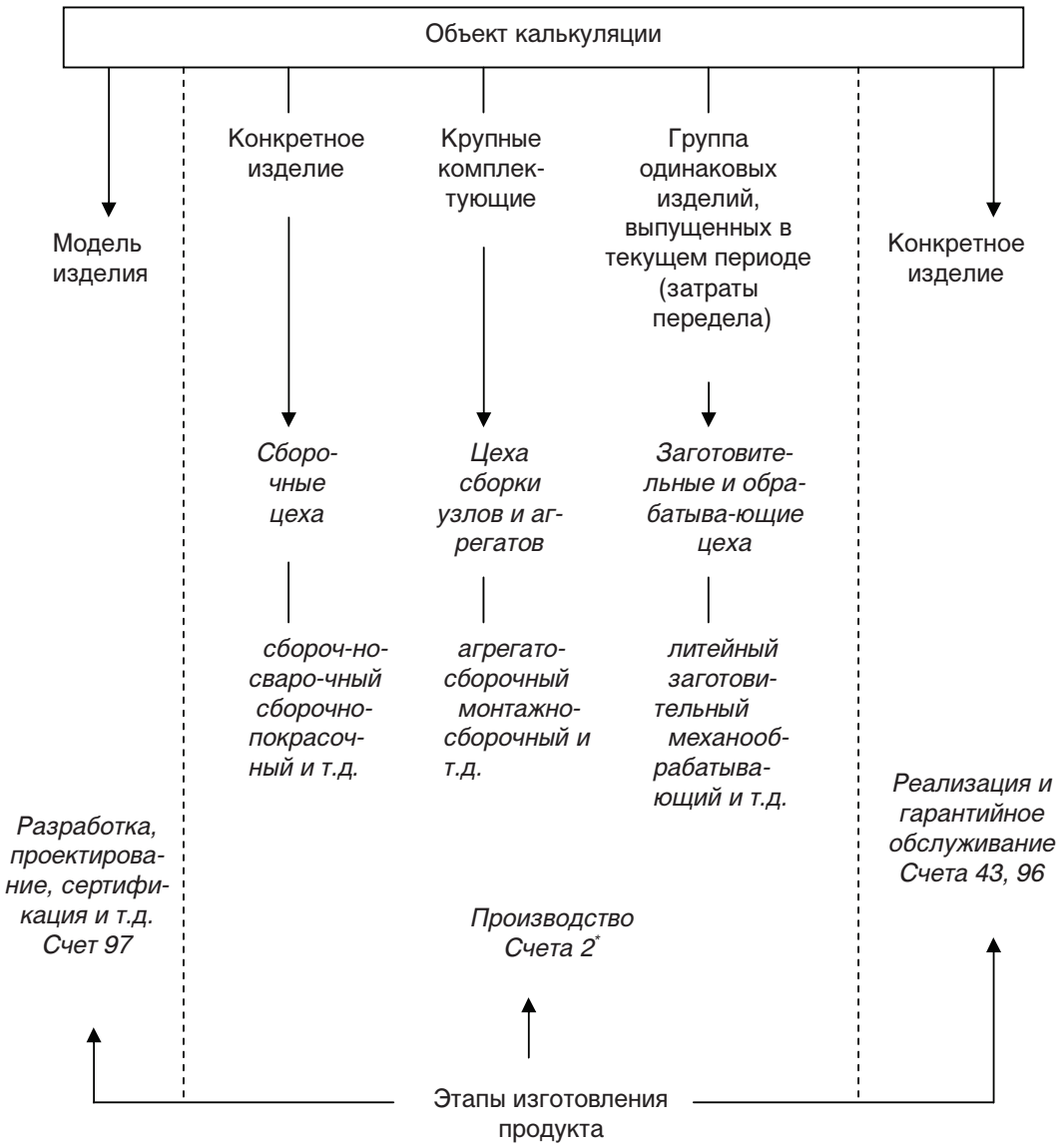


Рис. 2. Система выбора объекта учета затрат и калькуляции предприятий машиностроительного комплекса

сутствие достоверной системы учета материалов приводит к некорректному формированию себестоимости незавершенного производства и расчету фактических затрат по выпуску продукции, а следовательно, и недостоверному финансовому результату. Отсутствие учета материалов в цехах не позволяет получить достоверные данные для дальнейшей работы.

Для организации системы учета материальных затрат необходимо осуществить реализацию полноценного учета материалов на предприятии. Это потребует создания полноценной системы складского учета в местах хранения материалов (заводских и цеховых складах) и отражения его в системе бухгалтерского (управленческого) учета. Следует отметить, что только внедрение автоматизированной системы позволит создать полноценную систему контроля за учетом материалов на всех этапах его движения внутри предприятия (рис. 3).

Как видно из рис. 3, на первой стадии необходимо осуществлять контроль за перемещением материалов из мест хранения (заводских складов и других цехов) в места потребления (цеховые кладовые). В данной процедуре участвуют четыре специалиста: кладовщик передающего склада, кладовщик принимающего клада (цеха) и бухгалтер каждого подразделения. Благодаря работе данных специалистов, в единой информационной системе обеспечи-

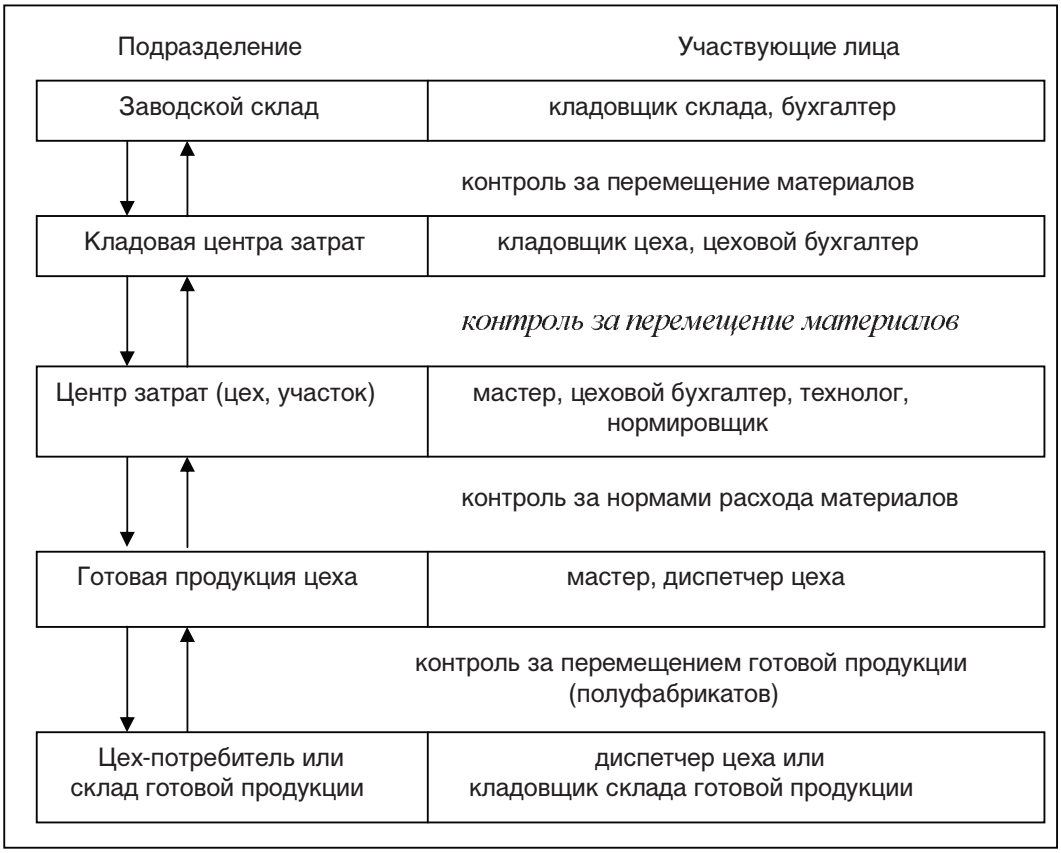


Рис. 3. Система контроля за использованием материальных ресурсов машиностроительного предприятия, реализованная на основе "1С:УПП 8.0"

вается идентичность и достоверность данных. Достоверность процедуры передачи материалов в данном случае контролируют три специалиста: кладовщик, принимающий материалы и бухгалтеры обоих подразделений. При возникновении разногласий по информации, занесенной в информационную систему, кладовщик, принимающий материалы, сообщает о факте, в виде служебной записки своему бухгалтеру. Таким образом, обеспечивается идентичность отражения фактов хозяйственной деятельности в документарном и информационном слоях. В дополнение к вышеперечисленным процедурам, во всех местах хранения необходимо осуществлять регулярные инвентаризации. На данной стадии следует привести в порядок складской и бухгалтерский (финансовый) учет.

На второй и третьей стадии следует осуществлять контроль за расходом материалов внутри производственных подразделений. Контроль за расходом материалов осуществляется путем сравнения фактических и плановых (нормативных) затрат.

Четвертой, заключительной стадией, является организация контроля за процессом перемещения готовой продукции (полуфабрикатов) из производства в места хранения (по производственному маршруту). Методы, применяемые на четвертой стадии, аналогичны методам первой стадии. Однако контроль за перемещением полуфабрикатов между производственными подразделениями потребует применения полуфабрикатного метода. Управленческий учет использует информацию, формируемую только на третьей стадии маршрута превращения материалов в готовый продукт (полуфабрикат), при сравнении фактических показателей расходов материалов с плановыми показателями. Если учет материалов не будет организован по всему маршруту движения, то информация, формируемая в системе управленческого учета, будет неполноценной, и на ее основе невозможно будет принимать эффективные управленческие решения.

Основным вопросом при учете затрат по оплате труда основных производственных рабочих является их правильное разделение на прямые и косвен-

ные. К прямым затратам на оплату труда должны относиться затраты, которые четко определяются на конкретный заказ: заработная плата сдельщиков, согласно заказ-нарядам; премии на основании приказов за выполнение работ по конкретным заказам и др. К косвенным затратам относятся: заработная плата основных производственных рабочих, работающих на окладе; доплата за работу в ночное время; отпускные; выплаты при увольнении и др. Некорректное формирование косвенных затрат может существенно исказить результаты деятельности подразделения.

Третий, заключительный, этап совершенствования системы управленческого учета затрат машиностроительных предприятий связан с формированием отчетности на основе системы сбалансированных показателей, что позволит принимать эффективные решения по управлению издержками. Основные затраты, образующиеся в результате деятельности машиностроительных предприятий, связаны непосредственно с производством продукции. Система сбалансированных показателей для производственного центра ответственности должна содержать порядка десяти – пятнадцати показателей, характеризующих деятельность центра ответственности. Данные для этой системы предоставляют различные службы предприятия: ПДО, финансовая служба, служба управления персоналом, служба технического директора и др. Главная задача службы управленческого учета – сгруппировать данные показатели и определить взаимосвязь между ними.

Первая группа показателей – финансово-экономические, отражают деятельность производственного центра ответственности по контролю за затратами центра ответственности по производству продукции, согласно нормативам (табл. 1).

К данным показателям относятся: отклонение от нормативных прямых затрат по производству продукции; себестоимость брака и др. Вторая группа показателей характеризует бизнес-процесс – производство: выполнение плана производства по ритмичности и комплектности; продолжительность простоев; количество брака, сверхурочная работа и др. Третья группа показателей характеризует влияние деятельности данного центра затрат на клиентов компании: число замечаний службы качества; число рекламаций от клиентов; стоимость гарантийного обслуживания, связанного с работами, выполненными в данном центре затрат и др. Последняя группа показателей характеризует инфраструктуру и сотрудников центра ответственности: загрузка производственных мощностей; количество и стоимость ремонтов оборудования; текучесть трудовых ресурсов, количество больничных, количество травм на производстве и др.

Все показатели системы тесно связаны друг с другом, и зачастую для понимания полной картины сложившейся ситуации необходим взгляд с различных сторон. Например, невыполнение плана по ритмичности и комплектности, положительные отклонения по расходу материалов могут быть вызваны текучестью персонала, что ведет: к срыву выполнения плана производства, перерасходу материала в связи с неопытностью персонала, перерасходу средств на обучение персонала в связи с его частой сменой, к повышенным затратам по ремонту оборудования, росту затрат, связанным с обеспечением гарантийных обязательств, и др. Таким образом, последствия одного события находят отражение во всех модулях группы сбалансированных показателей. Система сбаланси-

Таблица 1

Система сбалансированных показателей для производственного центра ответственности машиностроительного предприятия

Финансы – экономика	**Рынок – клиенты**	
Отклонение от нормативных прямых затрат по производству продукции; Себестоимость брака	Число замечаний службы качества; Число рекламаций от клиентов; Стоимость гарантийного обслуживания, связанного с работами, выполненными в данном центре затрат	
Бизнес – процессы	Инфраструктура – сотрудники	
Выполнение плана производства по ритмичности и комплектности; Продолжительность простоев; Количество брака; Сверхурочная работа	Загрузка производственных мощностей; Количество и стоимость ремонтов оборудования	Текучесть трудовых ресурсов; Количество больничных; Количество травм на производстве

рованных показателей выполняет, прежде всего, информационную функцию, однако информация, предоставляемая ей, может быть использована для оценки деятельности центра ответственности.

Оценка деятельности центра ответственности должна производиться на основании тех показателей, с которыми он работает. Из каждой группы показателей должен быть выбран один, который будет наиболее полно характеризовать вклад центра ответственности в деятельность предприятия. В группе "финансы – экономика" таким показателем должно стать выполнение плана затрат по производству продукции. Из группы показателей "бизнес – процессы" наиболее полно характеризует деятельность центра ответственности – выполнение плана производства по ритмичности и комплектности. В группе "рынок – клиенты" таким показателем будет стоимость гарантийного обслуживания, связанного с работами, выполненными в ином центре затрат. Четвертым показателем должен стать показатель из группы "инфраструктура – сотрудники". В связи с социальной ответственностью бизнеса, таким показателем должно стать количество травм на производстве.

Таким образом, последовательная реализация предложенных мероприятий по совершенствованию управленческого учета затрат позволяет создать эффективную систему принятия решений по управлению затратами с учетом отраслевой специфики предприятий машиностроительного комплекса и решить современные концептуальные проблемы управленческого учета затрат.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Социально-экономическое развитие районов Орловской области. Комплексный статистический информационный сборник. Орел, 2005.

2. Современная модель эффективного бизнеса: монография / Р.Т. Абдрашитов, А.А. Вдовенко, Т.В. Гаибова и др. / под ред. Н.И. Горбачева, С.С. Чернова. Новосибирск: СИБПРИНТ, 2008. С. 80–91.

3. **Краснобокая И.А.** Автоматизация управленческого учета и контроля затрат в рамках корпоративной информационной системы промышленного предприятия / И.А. Краснобокая // Экономика, экология и общество России в 21-м столетии: труды 10-ой междунар. науч.-практ. конф. Ч.2. СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. С. 265–269.

4. Российский статистический ежегодник. М., 2005.

5. **Попова Л.В.** Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебно-методическое пособ. / Л.В. Попова, И.А. Маслова, С.А. Алимов, М.М. Коростелкин. М.: Дело и Сервис, 2006. 448 с.

Носкова Н.Ю., Попов П.М.

Разработка модели бюджетирования организации (на примере самолетостроительного предприятия)

В настоящее время спрос на услуги разработки и внедрения систем бюджетного управления неуклонно растет. Это связано с тем, что бюджетирование позволяет не только планировать и оперативно контролировать обороты, но и определять причины отклонений, а в идеальном случае позволяет моделировать финансовые последствия принимаемых управленческих решений.

Бюджетирование означает принятие управленческих решений, связанных с будущими событиями, на основе систематической обработки данных. Его основная цель на современном промышленном предприятии состоит в повышении эффективности работы предприятия посредством:

- целевой ориентации и координации всех событий на предприятии;
- выявления рисков и снижения их уровня;
- повышения гибкости, приспособляемости к изменениям.

Расчеты, осуществляемые в процессе формирования бюджета предприятия, позволяют в полном объеме и своевременно определить необходимую сумму денежных средств на их реализацию, а также источники поступления этих средств (собственные, кредитные, бюджетные или средства инвестора). Результаты расчетов находят свое отражение в долгосрочных и стратегических планах предприятия [9].

Стремление научиться управлять финансами в условиях нестабильности, организовать произ-

водство конкурентоспособной продукции, обеспечивая эффективное развитие предприятия, ставит перед руководством российских предприятий сложную задачу: овладеть методикой формирования бюджета как основного финансового плана и экономического регулятора отношений между структурными подразделениями предприятия и предприятия с внешней средой.

Самое ценное, что обеспечивает бюджетирование – это координация всех сторон деятельности предприятия [3].

Критерием оптимального соотношения затрат на постановку бюджетирования, получаемых экономических и организационных эффектов, является *выбор оптимальной модели* бюджетного управления.

На практике чаще описывается комплексная модель бюджетирования, представляющая ряд функциональных бюджетов, которые оценивают выходы основных процессов предприятия: закупки, производства, продаж, расчетов и т.п., также присутствуют бюджеты операционные, измеряющие вклад каждого центра финансовой ответственности (ЦФО) в конечный финансовый результат. Данные двух групп бюджетов консолидируются в три сводных бюджета предприятия – это бюджет доходов и расходов (БДР), бюджет движения денежных средств (БДДС) и бюджет по балансовому листу (ББЛ). Таким образом, необходимым условием для корректного формирования сводных бюджетов является охват функциональными и операционными бюджетами всех областей деятельности и подразделений, то есть учет всех операций, оказывающих влияние на начисление доходов и расходов, а также на движение денежных средств и прочих активов и соответствующих им обязательств. [4]

Бюджетная модель предприятия определяется тремя основными факторами:

- требованиями, предъявляемыми со стороны руководства предприятия;
- спецификой хозяйственной деятельности предприятия;
- структурой управления предприятия (будущей финансовой структурой). [6]

Специфика хозяйственной деятельности предприятия предполагает индивидуальный подход к разработке функциональных бюджетов. Не существует единой (базовой) для всех типов предприятий и направлений хозяйственной деятельности бюджетной модели. Традиционные бюджетные модели, как правило, составлены на базе типовых промышленных или коммерческих предприятий для *самолетостроительных предприятий не подходят.*[5]

Самолетостроительная промышленность, традиционно представляет высокие требования к организации производственных и управленческих процессов. Одна из наиболее значимых тенденций, проявляющаяся на настоящее время – структурное изменение отрасли, выраженное в создании крупных холдингов. Соответственно, на первый план выходят задачи оптимальной организации управленческих процессов как на уровне холдинга (консолидация, бюджетирование, портфельное управление проектами), так и на уровне каждой из его структурных единиц.

Традиционной особенностью самолетостроительного производства, является высокая сложность производимой продукции. В составе готовой продукции большинства предприятий насчитывается от нескольких сотен до десятков тысяч деталей и сборочных единиц, что в значительной степени обусловливает огромные объемы справочников, которыми приходится оперировать предприятиям: в номенклатурном справочнике может быть более 100 тыс. позиций, в маршрутной технологии описано несколько сотен тысяч операций.

Другой важной тенденцией развития отечественного самолетостроения является производство продукции на заказ. Это позволяет более точно управлять издержками и распределять ресурсы, ориентироваться на изменения потребностей заказчика и условий рыночной конъюнктуры. Поэтому к наиболее актуальным задачам в самолетостроении следует отнести автоматизацию: управления и проектирования (САПР) как продукции, так и подготовки и организации процессов производства; процессов бюджетирования, процедур финансирования производства на уровне предприятия; диспетчирования и регулирования производства изделий в цехах и др. [7].

При данном методе использовать традиционную систему бюджетирования, предполагающую формирование операционных и финансовых бюджетов на основе бюджета продаж, составленного в натуральном выражении, невозможно, поскольку нельзя с необходимой точностью определить, какая продукция и в каком объеме будет реализована.

Следует отметить, что предприятия нуждаются в системе, которая позволяла бы не только достоверно рассчитывать *плановую себестоимость заказов*, но и контролировать возникающие отклонения. При этом контролировать отклонения

необходимо не по отдельным заказам, а по всем производственно-технологическим процессам. Очевидно, следует учитывать, что при выходе из строя производственного оборудования затраты на его ремонт не должны включаться в затраты того заказа, с выполнением которого совпала авария, а затраты должны распределяться среди других заказов, выполняемых в этот момент на предприятии и др.

Поэтому необходимо внедрять на авиапредприятиях процессно-ориентированное бюджетирование. На большинстве машиностроительных предприятиях процесс бюджетирования начинается с составления плана продаж, на основании которого формируются операционные и финансовые бюджеты. В позаказно-диверсификационном производстве, где каждый продукт уникален, составить бюджет продаж в натуральном выражении *практически невозможно* [8].

Таким образом, ключевым бюджетом, на основании которого формируются все операционные и финансовые бюджеты, является план выполняемых работ в разрезе основных производственно-технологических процессов.

Наличие у *новых проектов* дополнительных параметров накладывает свои особенности бюджетирования позаказно-диверсификационного производства в самолетостроении:

1) относительно продолжительный срок цикла выполнения конкретного проекта (более 1 года) – повышение неопределенности, чем выше срок, тем меньше точность планирования;

2 значительное число новых проектов – увеличение числа имеющихся проектов повышает трудоемкость планирования и, следовательно, требует значительных вычислительных мощностей;

3) сложный проектно-технологический цикл – применение имеющихся в производстве технологических карт, описывающих имеющиеся на производстве потребности в ресурсах и последовательности их использования;

4) необходимость оптимального распределения ресурсов на выполнение наиболее приоритетных проектов – применение инструментов календарного планирования, сетевого планирования и управления (СПУ);

5) уникальность проектов – несмотря на то, что каждый проект состоит мелких компонент, которые могут встречаться и у других проектов; совокупность этих компонент в проекте образует уникальное сочетание, в результате чего каждый проект будет отличаться от другого [10].

Исходя из перечисленных особенностей авиастроительной отрасли, основная задача бюджетирования состоит в определении схемы распределения ограниченных по объему и времени ресурсов (рис. 1), то есть существуют две самостоятельные задачи – это:

1) создание многоуровневой иерархической схемы распределения ресурсов;

2) разнесение ограниченного объема ресурсов по элементам схемы распределения ресурсов с соблюдением следующих условий:

* на каждом уровне иерархии сумма ресурсов, разнесенных по элементам этого уровня, равна общему объему ресурсов;

* сумма ресурсов "дочерних" элементов не превышает ресурсы соответствующего им "родительского" элемента.

Каждому уровню ставится в соответствие множество элементов E_i, которые можно использовать для формирования структуры данного уровня (в

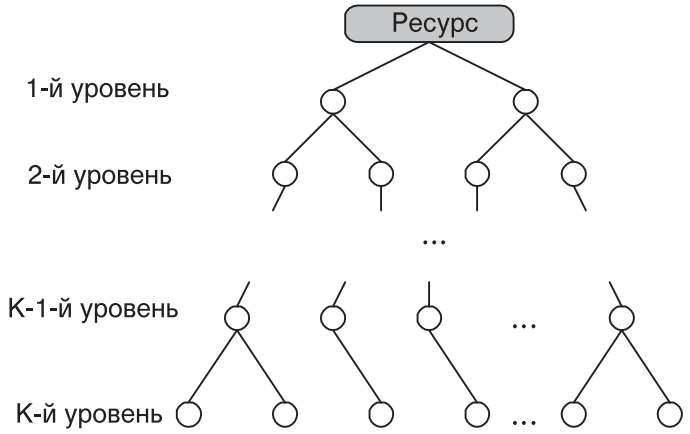


Рис. 1. Распределение ресурсов

прикладном смысле элементы являются объектами, субъектами, категориями или понятиями). Множество элементов, формирующих структуры данного уровня, назовем классификатором. Существует много классификаторов, и каждый из них может использоваться для построения нескольких уровней.

Между элементами уровней могут существовать (либо отсутствовать) взаимосвязи, отражающие:

• полное (“жесткое”) распределение ресурсов:

$$R(e_{ij}) = \sum_{e_{i+1,k} \in C(e_{ij})} R(e_{i+1,k}) \quad \sum_{j=1}^{n_i} R(e_{ij}) = R; \qquad (1)$$

• неполное распределение ресурсов:

$$R(e_{ij}) >= \sum_{e_{i+1,k} \in C(e_{ij})} R(e_{i+1,k}) \quad \sum_{j=1}^{n_i} R(e_{ij}) <= R; \qquad (2)$$

где e_{ij} – j-й элемент i-го уровня структуры схемы распределения; $R(e_{ij})$ – ресурс, распределенный для j-го элемента i-го уровня; $C(e_{ij})$ – множество дочерних элементов для j-го элемента i-го уровня; R – общий ресурс; n_j – количество элементов на i-ом уровне.

Наличие множества элементов (параметров хозяйственной деятельности) объединенных функциональными (межфакторных) связями образуют сложную экономическую систему.

Функциональные взаимосвязи параметров системы определяют особенности изменения системы под воздействием внешних факторов.

Для процесса бюджетирования такими внешними воздействиями являются. Во-первых, конъюнктурные тенденции рынка и изменения хозяйственного законодательства – неконтролируемые внешние воздействия – N_1, N_2, N_3, и, во-вторых, управленческие меры, планируемые к осуществлению в текущем периоде – контролируемые внешние воздействия – K_1, K_2, K_3.

K_1, K_2, K_3 – управленческие меры, разрабатываемые в разрезе отдельных подразделений предприятия (центров ответственности). Что и позволяет обеспечить директивный характер принимаемого бюджета. Так, к управленческим мерам относятся установление для производственного подразделения заданий по плановому объему выпуска, для службы снабжения – по закупкам материальных оборотных средств, для отдела сбыта – плана по выручке и т. д.

N_1, N_2, N_3 – внешние воздействия в большинстве случаев, являющиеся “точечными”, то есть воздействующие на отдельный фактор системы.

Так параметр $P(Q)$ – цена реализации продукта функционально связан с параметром Q – физический объем реализации продукта. Эта взаимосвязь определена степенью эластичности рыночной цены спроса по цене:

$$\mathrm{E} = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta P(Q)}{P(Q)}, \qquad (3)$$

где ΔQ – прирост объема реализации; $\Delta P(Q)$ – прирост цены продукции.

Следовательно, снижение отпускной цены продукта с большей степенью вероятности приведет к увеличению физического объема продаж данного вида продукции.

На базе количественной спецификации неконтролируемых внешних воздействий рассчитываются основные межфакторные связи, закладываемые в бюджетную модель. В первую очередь рассчитывается функция маржинального дохода, лежащего в основе проведения анализа “издержки-объем-прибыль” с целью определения оптимального объема продаж, уровня цен и динамики производственных и сбытовых затрат, которые обеспечивали бы максимальный уровень чистого дохода по продукту на бюджетный период. Целевая функция будет выражена следующим образом:

$$OP = P(Q) \cdot Q - Y \cdot Q - Z = M - Z \rightarrow \max, \qquad (4)$$

где OP – операционная прибыль; M – маржинальный доход данного вида продукции; $P(Q)$ – цена реализации единицы продукции; Q – физический объем реализации (в натуральных единица); Y – удельные переменные издержки в расчете на одну единицу объема реализации; Z – совокупная величина постоянных расходов.

Рассчитав первую производную по параметру Q из вышеприведенной формулы, получим:

$$P'(Q) \cdot Q + P(Q) - Y = 0 \qquad (5)$$

$$P'(Q) = Y - P(Q). \qquad (6)$$

То есть оптимальный объем реализации достигается в той точке, где предельный (маржинальный) доход равен среднему доходу в расчете на одну единицу физического объема продаж.

Для отдельного вида продукции показатель операционной прибыли отсутствует, так как постоянные расходы относятся к деятельности предприятия в целом и не зависят от динамики выпуска и продаж отдельного вида продукции. Функция маржинального дохода для отдельно взятого вида продукции будет иметь вид:

$$M = P(Q) \cdot Q - Y \cdot Q. \qquad (7)$$

Определение оптимальных значений основных взаимосвязанных бюджетных параметров

на бюджетный период по критерию оптимизации конечных финансовых результатов осуществляется с учетом ограничений, накладываемых нормативными значениями показателей финансового состояния.

$$ФС(L, ER, SS...) \geq$$
$$\geq ФС\ (norm\ L, norm\ ER, norm\ SS...), \quad (8)$$

где *ФС* – уровень финансовой устойчивости; *L, ER, SS*... – факторы финансовой устойчивости, такие как ликвидность, величина чистого оборотного капитала, общая платежеспособность и доля собственных средств в источниках финансирования соответственно; *norm* – нормативные значения показателей финансовой устойчивости.

Таким образом, целевая функция бюджета промышленного предприятия включает в себя функцию максимизации конечных финансовых результатов и ряд ограничений, накладываемых факторами финансовой устойчивости:

$$КФР - F\left(K_1, K_2, K_3 ... N_1, N_2, N_3\right) \rightarrow \max. \quad (9)$$

Величина результата и будет определять эффективность управления предприятием, и в частности, эффективности процесса бюджетирования. Вполне закономерно, что таким результатом деятельности предприятия (целевой функцией) должны являться показатели конечных финансовых результатов:

- относительный (чистая прибыль/собственные средства);
- абсолютный (величина чистой прибыли за бюджетный период).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Баканов М.И., Шеремет А.Д.** Теория экономического анализа: Учебник. 4-е изд. М: Финансы и статистика. 1997. 416 с.
2. **Джеймс А. Бримсон** Процессно-ориентированное бюджетирование / Ресурс интернета: http://www.elitarium.ru.
3. **Дмитриева И.** Процессно-оринтированный взгляд / Ресурс интернета: http://www.cfin.ru.
4. **Дроченко О.** Финансовая структура: первый шаг к бюджетированию // Финансовый директор. 2004. № 12.
5. **Кот А.Д., Филлипов В.Е.** Организация процесса бюджетирования в крупных компаниях. // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 4. С. 82–89.
6. **Солнцев И.В.** Общая схема постановки бюджетирования на предприятии // Финансовый менеджмент. 2003. № 3. С.23–42.
7. **Ульянов Д.** Бюджетирование в позаказном производстве / Ресур интернета: http://www.iteam.ru.
8. **Чернявских В.А.** Бюджетирование позаказного производства в машиностроении на примере ОАО "УралНИТИ" /Ресурс интернета: http://www.syktsu.ru.
9. **Чурин А.В.** Как заставить систему бюджетирования работать // Финансовый менеджент. 2007 № 2.
10. **Щиборщ К.В.**, Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. М.: Дело и Сервис, 2004.

Манжосова И.Б.

Развитие учетно-аналитического обеспечения деятельности организации на основе концепции контроллинга

В последние годы интенсивно развивающимся и перспективным направлением в области развития теории и практики системы управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия можно назвать разработку и применение концепции контроллинга как инструмента интегрированного планирования и контроля применительно к организациям разного организационного строения и разной величины. Одной из основных причин возникновения и внедрения концепции контроллинга стала необходимость в системной интеграции различных аспектов управления бизнес-процессами. Контроллинг обеспечивает методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций управления: планирования, контроля, учета и анализа, а также оценки ситуации для принятия управленческих решений. Контроллингом принято называть комплексную систему управления экономикой организации, включающую в себя управленческий учет, планирование (бюджетирование), экономический анализ и консалтинговую поддержку менеджмента. В экономической литературе данное понятие трактуется в разных интерпретациях (табл. 1).

Таблица 1

Систематизация взглядов по определению понятия контроллинг

Автор	Определение
Д. Хан [9]	Система информационного обеспечения ориентированных на результат процессов, планирования, регулирования и контроля (мониторинга) на предприятии, выполнения функций интеграции, системной организации и координации. Система управления прибылью организации.
Р. Манн, Э.Майер [5]	Система управления будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц. Самостоятельность вместо зависимости, самоуправление вместо подчинения, доверие вместо контроля – отличительные особенности контроллинга.
Х. Й.Фольмут [8]	Взаимосвязь помогающих руководителям в управлении предприятием оперативных инструментов, решающих конкретные проблемы и стратегических инструментов, выявляющих и улучшающих будущие шансы и риски предприятия для поиска, расширения и сохранения потенциала успеха.
Е.А. Ананькин и др [4]	Функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений.
Ю.П. Анискин [1]	Концепция, направленная на ликвидацию узких мест и ориентированная на будущее в соответствии с поставленными целями и задачами получения определенных результатов.
А. М. Карминский и др.[3]	Комплексная методология и основанный на ней инструментарий, которые помогли бы модернизировать организационную и информационную структуру предприятия таким образом, чтобы решались базовые проблемы его развития, предопределяющие стабильные успехи не только в настоящем, но и в будущем.
В.Б. Ивашкевич [2]	Система мер и мероприятий для успешной работы предприятия в долговременной перспективе путем развития его производственного потенциала.
Фалько С.Г. и др [7]	Ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно-аналитической и методологической поддержки руководителей в процессе планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия.

Затрагивая проблемы терминологии, А.Д. Шеремет [10] отмечает, что ряд экономистов понятия “управленческий учет”, “производственный учет” и “контроллинг” считают равнозначными по содержанию, другие стараются построить сложные иерархии взаимосвязей между ними как элементами и целым. Автор подчеркивает необходимость увязки терминологии с национальной учетной системой, так как одним и тем же термином в разных странах могут называть различные явления и, наоборот, разными терминами называть одинаковые явления.

В современных условиях в зарубежных странах, продолжает автор, усложняется ориентация предприятия, что влечет за собой качественные изменения в структуре и методах учетно-аналитического обеспечения, которое управляет предприятием, будучи ориентировано на достижение не только оперативных текущих целей в виде получения прибыли определенного размера, но и на глобальные стратегические цели. К таким целям А.Д. Шеремет относит: выживание предприятия, его экологический нейтралитет, сохранение рабочих мест и пр. Автор считает, что эти объективные тенденции в США, например, определяются термином “управленческий учет”, хотя не исключено, что контроллинг в этой стране впоследствии будет рассматриваться шире, а управленческий учет как его составляющая. В теории и практике управления немецкими предприятиями, где бухгалтерия подразделяется на финансовую и производственную, отсутствует понятие управленческого учета, поэтому немцы заимствовали из английского языка термин “контроллинг” и обозначили им качественно новое явление в теории и практике управления предприятием.

Исходя из проведенного исследования по вопросу сущности и содержания понятия контроллинг, по нашему мнению, контроллингом можно считать совокупность методов оперативного и стратегического управления: учета, планирования, анализа и контроля, объединяемых на качественно новом

этапе развития рыночных отношений в единую систему, функционирование которой подчинено определенной цели; систему управления затратами и результатами производственно-сбытовой и финансовой деятельности.

При внедрении системы контроллинга необходимо учесть, что по вопросу структурной организации его на практике нет единого подхода.

В большинстве случаев контроллер, специалист, ответственный за внедрение контроллинга – это коммерческий директор организации. Ему подчинены отделы и службы внешнего учета (финансовая бухгалтерия), производственной бухгалтерии, ревизии, организации производства, страхования и зачастую информационно-вычислительный центр. Из обычной структуры управления ему передаются в административное подчинение производственная бухгалтерия, отдел статистики, планирования и прогнозирования. Главный бухгалтер и его служба непосредственно контроллеру не подчиняются. Контроллер на малых предприятиях довольно часто является, прежде всего, руководителем службы бухгалтерского учета. По мнению Д. Хана на малых предприятиях формирование системы контроллинга с выполнением соответствующих финансово-экономических расчетов и текущим планированием и отчетностью может передаваться по договору внешним сервисным контроллинговым центрам [9]. Поскольку основная функция контроллинга на предприятии – анализ и управление затратами и прибылью, служба контроллинга должна иметь возможность получать всю необходимую ей информацию и претворять ее в рекомендации для принятия управленческих решений высшими руководителями предприятия. По нашему мнению, на малых предприятиях основные функции контроллинга может выполнять руководитель или его заместитель, что будет способствовать интеграции и упрощению многих управленческих задач.

"Контроллером является или становится тот, кто больше, чем другие учится, видит и во всех ситуациях думает и действует целеустремленно, с мыслями о будущем, с желанием лучше управлять предприятием" [5, с. 158]. Согласно требованиям, предъявляемым к контроллеру, он может иметь среднее образование, но обязательно обладать многолетним профессиональным опытом в области финансов и бухгалтерского дела.

Теория и практика контроллинга глубоко и всесторонне раскрыта в фундаментальном труде Д. Хана "ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга" [9], который дает возможность разобраться в сущности данного понятия. В табл. 2, согласно теории Д.Хана, систематизированы основные характеристики контороллинга.

Многие организации уделяют непропорционально большое внимание текущей работе, поскольку оперативная деятельность всегда на виду и быстро выявляет успех или неудачу. Данные задачи решаются с использованием инструментов тактического (оперативного) контроллинга.

Однако предприниматели должны часть своих усилий направлять в будущее, поскольку только на основе перспективных мышления и мероприятий можно гарантировать долгосрочное существование предприятия. Предприниматели должны из года в год искать приемлемый путь в будущее и следовать ему. Для решения большей части проблем им необходимы собственная стратегия и наборы соответствующих мероприятий. Для быстрого и качественного достижения этих целей, руководитель должен знать и уметь применять ряд стратегических инструментов контроллинга. По мнению Х.Й. Фольмута, инструменты стратегического контроллинга могут применяться для улучшения ситуации и на малых предприятиях [8]. Рассмотрим основные инструменты стратегического контроллинга.

Кривая опыта. Успех любой предпринимательской деятельности зависит от способности аналитиков, в большей степени это бухгалтеры организаций, чем сами руководители, своевременно выделять и анализировать внутренние проблемы, из которых обучение персонала, включая руководителя, находится не на последнем месте. С процессом обучения связана кривая опыта или кривая обучения, как средство получения стратегического преимущества. Эффект процесса обучения был установлен по данным наблюдений, проведенным в США. При "удвоении нарастающих объемов выпуска продукции затраты на единицу продукции, относящиеся к вновь созданной стоимости и очищенные от влияния цен, потенциально снижались на 20–30 %" [8, с. 212]. Следует заметить, что повышение квалификации работников должно сопровождаться внедрением новых концепций в области производства и управления. Данное требование диктует необходимость проведения мероприятий по рационализации производства, в основе которого, по нашему мнению, лежит снижение затрат. Логично отметить, что при многократном повторении одних и тех же задач, наблюдается снижение затрат, поскольку работники приобретают навыки выполнения этих задач. Таким образом, кривая опыта, считаем мы – это

Таблица 2

Сущность и содержание контроллинга (по Д. Хану)

Признаки	Характеристика	
Информационная база	Показатели управленческого (производственного) и финансового учета	
Основная задача	Ориентировать руководителей всех уровней на принятие управленческих решений и необходимые действия путем информационно-аналитической и методической поддержки	
Специальные задачи	Планирование и контроль; бухгалтерский учет как документирование; подготовка и передача первичной ориентированной на результат информации; формирование систем, методики и организационных структур контроллинга	
Функции	Консультирование и обслуживание, подготовка и реализация решений	
Виды	Тактический (оперативный), стратегический	
Инструменты тактического (оперативного) контроллинга	Управление запасами	Модель экономически обоснованного заказа (EOQ-model) ABC – анализ XYZ - анализ
	Управление затратами	Метод высшей и низшей точек (метод мини-макси), метод наименьших квадратов (метод линейной регрессии), графический метод
	Управление продажами	Методы ценообразования: на основе переменных затрат; валовой прибыли, рентабельности продаж, рентабельности активов
	Управление доходами и расходами	Метод “затраты – выход продукции (объем) - прибыль”
	Управление деятельностью конкретных сегментов бизнеса	Концепция релевантных издержек для анализа возникающих узких мест
	Управление рисками	Метод расчета операционного рычага
Инструменты стратегического контроллинга	Анализ улучшения будущих шансов бизнеса, поиск, расширение и сохранение потенциала успеха	Кривая опыта
		Анализ конкуренции
		Логистика
		Портфельный анализ
		Анализ потенциала
		Анализ сильных и слабых сторон

тенденция снижения затрат за счет повышения квалификации работников в сочетании с различными организационными, управленческими и производственными факторами (рис. 1).

Представленные на рисунке факторы можно считать резервами снижения постоянных и переменных затрат организации, которая, учитывая их может повысить свою конкурентоспособность.

Анализ конкуренции. В настоящих условиях хозяйствования в практически любой сфере деятельности велико число конкурентов. Х.Й. Фольмут подчеркивает, что малые предприятия чаще имеют несколько конкурентов на одном специфическом рыночном сегменте [8]. Мы считаем, это соответствует действительности. От них исходит постоянная опасность в областях: ценообразования, занимаемой доли рынка, увеличения производственной мощности, т. е. укрупнения и т. д. От организации – конкурента можно ожидать “выталкивания ” из отрасли.

Стратегии и причины успеха важнейших конкурентов необходимо тщательно изучать с помощью анализа конкуренции, который предполагает сравнение продукции собственной организации с продукцией других предприятий, или, что лучше, с продукцией рыночного лидера. Данное сравнение предоставит возможность понять, почему собственное предприятие не является рыночным лидером. Оценочная шкала, представленная в табл. 3, позволит провести анализ конкурентов.

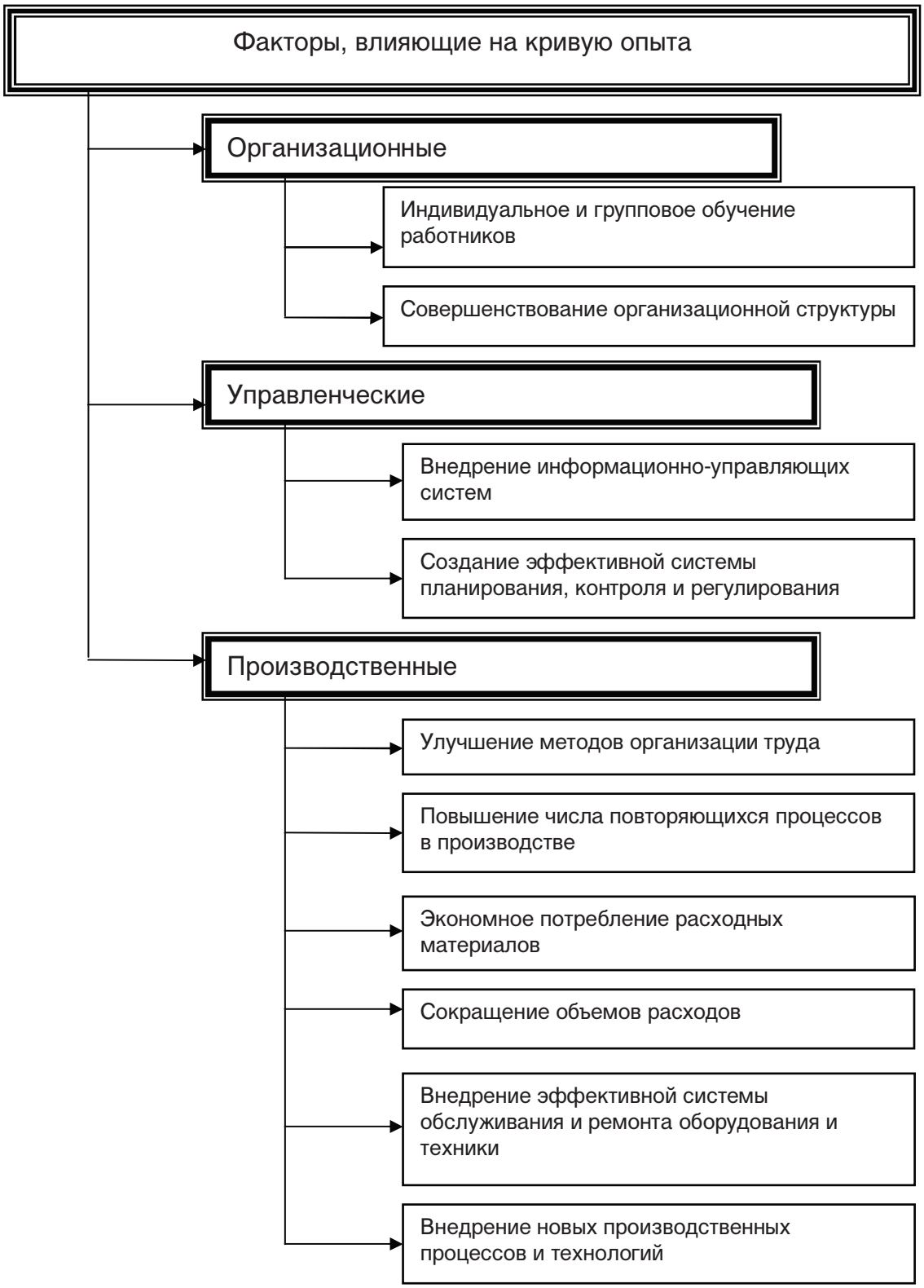


Рис. 1. Зависимость кривой опыта от различных факторов деятельности организации

Таблица 3

Анализ конкуренции

Критерии оценки	Организации - конкуренты		
	1	2	3
Организация Доходность Финансовая помощь Стратегические цели инвестиции Ресурсы Организация			
Рынок Ассортимент продукции рыночная позиция Соотношение между ценой и качеством Сервисные услуги Оборот Рыночная доля Рост Клиенты Области бизнеса			
Производство Мощности Гибкость Инновационная способность Сроки поставки НИОКР Качество Производительность Ноу-хау			
Работники Квалификация Опыт			
Материалы Качество Цены Поставщики			

Оценку необходимо проводить по следующей шкале: “+” – лучше, чем у собственного предприятия; “=” – также хорошо как у собственного предприятия; “–” – хуже, чем у собственного предприятия.

Анализ должен проводится руководителем, бухгалтером и работниками, хорошо знающими продукцию предприятий-конкурентов. Для того чтобы оценка была объективной, целесообразно проводить опросы анонимно. Результаты анализа конкуренции помогут выявлению потенциала успеха собственного предприятия и целей конкурентов, благодаря чему можно своевременно устанавливать собственные стратегические возможности и обнаруживать опасности со стороны внешней конкурентной среды.

Логистика. Чтобы иметь возможность быстро реагировать на требование рынков и не проиграть в конкурентной борьбе, предприниматели должны использовать в качестве стратегического инструмента логистику. Реализую концепцию логистики, стратегическое значение которой обосновано рядом экономистов, можно повысить результативность деятельности предприятий. Логистика позволяет оптимизировать потоки продукции, товаров и информации внутри и вне организации и создавать различные возможности рационализации производства с целью снижения затрат. Проблемы логистики должны совместно решаться в сферах НИОКР, заготовления, производства и сбыта. Для успешной оптимизации важен системный подход, который реализуется с примене-

нием интегрированной системы планирования, контроля и регулирования. Оптимизация потоков материалов и товаров зависит, прежде всего, от условий рынка, производства, складского и транспортного хозяйства на предприятии. Творческое управление логистикой приобретает все большее значение. Задачи управления логистикой распространяются на следующие области: снабженческая (снабженческая логистика), производственная (производственная логистика), сбытовая (сбытовая логистика). Видно, что логистика охватывает различные подразделения организации. Особое внимание уделяется связям между поставщиками и покупателями, тем самым высвобождается потенциал рационализации.

Последовательное внедрение принципов логистики обеспечивает более высокую доступность продукции, лучшее обслуживание покупателей и более низкий уровень капиталовложений. Интегрированная информационная система дает возможность пользователям получать одну и ту же информацию по всей цепочке перемещения продукции. Этим объясняется возрастание значения информации и коммуникации.

Только относительно небольшое число поставщиков осуществляют прямой обмен данными с основными покупателями. Поэтому у многих малых форм хозяйствования возникают проблемы с реализацией концепции логистики. Прямой доступ к данным позволит предприятиям уменьшить число уровней производства и снизить затраты. Обмен данными позволит также синхронизировать процессы производства и сбыта продукции. Только немногие предприниматели делают расчеты затрат на логистику. Многие планируют вести точный учет таких затрат в будущем, поскольку они думают, что успех деятельности со временем будет во многом определяться логистикой. Затраты на логистику необходимо систематически учитывать и оценивать. Речь идет о затратах, связанных с процессами закупки, размещения, складирования, транспортировки и распределения. Количество логистических операций также должно планироваться и контролироваться.

Услуги в области, где организация взаимодействует с рынком, можно частично или полностью приобретать на стороне. Специализированные фирмы, оказывающие логистические услуги, берут на себя, например, работы по складированию, транспортировке и сбыту продукции. Руководство организации должно предварительно проверить, не выгоднее ли для него самостоятельно выполнять работы по логистике или приобрести для этого логистические ноу-хау. Каждое решение "делать самому или купить на стороне" дает возможность в существенной мере сократить постоянные затраты.

Портфельный анализ. Улучшить стратегическое планирование в организациях может позволить такой новый метод как портфельный анализ, при помощи которого организация делится на бизнес-единицы, в качестве которых выступают однородные группы продукции. Для каждой однородной группы можно разработать различные стратегии в рамках одного специфического рынка с единой конкурентной ситуацией. Для анализа отдельных продуктовых групп в качестве критериев берутся показатели рыночной доли и рыночного роста. Портфель "рост рынка – доля рынка" позволяет проводить анализ продуктов с целью разработки в последующем специфических стратегий. Наиболее известна в практике разработанная Бостонской консалтинговой группой наглядная портфельная матрица "доля рынка – рост рынка", в основе которой лежат концепции кривой опыта и жизненного цикла продукта. Рыночный рост и относительная рыночная доля выбираются в качестве важнейших критериев успеха.

Если противопоставим оба критерия в матрице, то получим для анализа четыре стратегических сегмента, в которых могут быть позиционированы отдельные стратегические бизнес-единицы. Эти сегменты позволяют делать причинно-следственные выводы о потенциалах успеха.

Особое достоинство матричного представления как стратегического инструмента состоит в том, что сложный предмет можно описать всего двумя параметрами. Благодаря этому руководство предприятия и менеджеры имеют возможность получить простое и наглядное представление о сложных взаимозависимостях. Продуктовые группы позиционируются в четырех сегментах матрицы по критериям занимаемой относительной доли рынка.

Как показывает кривая опыта, относительная доля рынка имеет особое значение. С ростом рыночной доли снижаются потенциальные затраты на единицу продукции и, значит, растет потенциальная доля прибыли. Каждое предприятие должно пытаться увеличить свою рыночную долю, чтобы улучшить конкурентные позиции и увеличить доходность бизнеса. Чем выше относительная рыночная доля, тем с меньшими затратами предприятие будет производить продукцию. Высокая относительная доля рынка - признак силы предприятия.

Относительная доля рынка определяется по формуле:

$$\text{Относительная доля рынка} = \frac{\text{Рыночная доля предприятия}}{\text{Рыночная доля рыночного лидера}} \times 100\ \%, \quad (1)$$

Относительная доля рынка является, таким образом, рыночной долей предприятия в сравнении с рыночной долей лидера на рынке.

Существует прямая связь между доходностью и рыночной долей. Использование кривой опыта свидетельствует о том, что при каждом удвоении накопленного выпуска затраты на единицу продукции, связанные со вновь созданной стоимостью и очищенные от ценового влияния, снижаются потенциально на 20–30%. Таким образом, доходность продукта зависит от величины его рыночной доли.

Инвестиции в расширение рыночной доли особенно рентабельны на быстрорастущих рынках. Высокий рыночный рост облегчает и достижение более высокой рыночной доли, поскольку конкуренты, несмотря на относительные потери своих рыночных долей, могут также увеличить обороты. Поэтому сопротивление конкурентов увеличению предприятием своей рыночной доли не такое сильное, как при вытесняющей конкуренции на стажирующих рынках.

Рост рынка может определяться относительно среднего роста – валовой продукции или даже устанавливаться из более прагматических соображений. Речь не идет о точном определении рыночного роста, а скорее – о прогнозируемых тенденциях. Для определения рыночного роста можно использовать формулу:

$$\text{Рост рынка} = \frac{\text{Прогнозируемый вплановом периоде дополнительный прирост емкости рынка}}{\text{Емкость рынка в предыдущем периоде}} \times 100\ \%, \quad (2)$$

Высокий прирост емкости рынка ускоряет эффект кривой опыта и ведет к значительному снижению затрат на единицу продукции. Предприятие, которое через увеличение рыночной доли захватит лидерство на рынке, быстрее своих конкурентов снизит затраты и при одинаковых рыночных ценах обеспечит большую долю прибыли. В соответствии с занимаемыми позициями на кривой жизненного цикла и рыночным положением продуктовые группы разделяют на определенные портфельные категории (таб. 4).

В категорию “подростки” входят продуктовые группы с относительно низкими рыночными долями, но с высоким показателем рыночного роста. Продукты-подростки следует более детально проанализировать в связи с тем, что они могут быть как успешно внедрены на рынок, так и отторгнуты рынком. Продукты-звезды имеют относительно большую рыночную долю и индексы рыночного роста выше среднего. Они обладают потенциалом рыночного лидера вплоть до стадии насыщения.

Такие продукты являются важнейшими для предприятия, ибо обеспечивают его будущее. Продуктовая группа “денежные коровы” обладает относительно высокой рыночной долей, однако незначительными шансами на рост рынка. Она позиционируется на едва растущих или уже стажирующих либо даже свертывающихся рынках. “Бедные собаки” группы с незначительными рыночными долями и низкими показателями рыночного роста. Для предприятия такие продуктовые группы не представляют интереса, поскольку не обладают значительным рыночным потенциалом и не имеют особых конкурентных преимуществ. Эти продуктовые группы занимают позиции на краю стажирующих и свертывающихся рынков. Руководство организации должно помнить о том,

Таблица 4

Портфельная матрица “доля рынка – рост рынка”

Темп роста рынка Высокий	Подростки Предпринимательский стиль; Очень высокий деловой риск; Отрицательные денежные потоки Очень низкий финансовый риск	**Звезды** Стиль, ориентированный на рынок и рост; Высокий деловой риск; Нейтральные денежные потоки Низкий финансовый риск
Низкий	**Бедные собаки** Стиль минимизации затрат; Низкий деловой риск; Нейтральные денежные потоки Высокий финансовый риск	**Денежные коровы** Контролирующий стиль; Средний деловой риск; Положительные денежные потоки Средний финансовый риск
Низкая	**Относительная доля рынка**	Высокая

что после внедрения нового продукта он проходит последовательно через все стратегические сегменты. Продукты-подростки должны превратиться в звезды, затем стать денежными коровами и, наконец, бедными собаками и уйти с рынка.

Анализ потенциала. Успех или неуспех предприятия на рынке зависит от многих факторов, которые можно изучить при помощи анализа потенциала. Такой анализ позволяет выявить слабые и сильные стороны предприятия. Предприятия тем более конкурентоспособны, чем лучше они используют все рыночные шансы и чем быстрее устраняют свои слабые стороны.

Анализ потенциала необходимо проводить раз в год, чтобы систематически определять степень и эффективность его использования. Для этого сначала следует установить важнейшие критерии оценки потенциала, необходимого для успешных действий на рынке во всех функциональных сферах деятельности организации. Составить перечень критериев и проранжировать их по степени важности.

Чтобы сделать различия между собственным предприятием и рыночным лидером более наглядными, необходимо определить важнейшие критерии. К ним относятся, прежде всего, программа продаж, реклама, качество продукции, квалификация сотрудников внешней службы сбыта. Необходимо также проверить широту ассортимента, программу дополнительных услуг, готовность к поставкам и инновационную способность собственного хозяйства. Следует учесть и гибкость принимаемых решений, поскольку речь идет о кооперативном стиле управления. Структура потребителей, производственные технологии и логистика тоже относятся к важнейшим критериям, по которым рыночный лидер может превосходить хозяйство или уступать ему.

Анализ потенциала является важнейшим инструментом стратегического планирования. Шкалирование позволяет разработать профиль потенциала хозяйства, по которому легко определить параметры превосходства рыночного лидера. Анализ потенциала требуется проводить не один раз, а по возможности ежегодно, поскольку предприятия должны непрерывно сравнивать себя с конкурентами.

Анализ сильных и слабых сторон. На базе результатов анализа потенциала разрабатывают специальные мероприятия по форсированному укреплению выявленных сильных сторон предприятия и постепенному устранению слабых сторон. Поскольку отдельные параметры предприятия, выявленные в ходе анализа потенциала, можно улучшить только в течение достаточно длительного периода, необходимо разработать и реализовать новые стратегии. Таким образом, результаты анализа потенциала оказывают непосредственное влияние на стратегии предприятия.

Посредством анализа сильных и слабых сторон можно быстро и просто определить мнение управленческого персонала о собственной организации. Для оценки сильных и слабых сторон определяют критерии по всем важнейшим сферам ответственности. После этого составляют соответствующий вопросник, включающий, например, такие позиции как цены, программа дополнительных услуг, качество продукции, соотношение цены и качества, срок жизни продуктов, производственные затраты, сервис, технический уровень, рыночная доля, условия оплаты продукции, дебиторская задолженность, хозяйственные связи, производительность, творчество, НИОКР. В процесс анализа следует включать и важнейших покупателей, чтобы знать их мнение об организации. Подобным способом можно оценивать также сильные и слабые стороны конкурентов.

Исследования показывают, что многие предприятия подвергаются опасностям и рискам, которых могли избежать, если бы своевременно устраняли свои слабые стороны. Другие попадают в трудное положение из-за того, что их руководство не позаботилось о выявлении рисков, вызванных принимаемыми решениями, и не подумало о влиянии этих решений на безопасность деятельности. В некоторых случаях руководство хозяйства придерживается принятой предпринимательской политики и уже достигнутых целей, несмотря на то, что давно назрела необходимость коренного изменения политики.

Положение в сфере слабых сторон деятельности необходимо ежегодно тщательно анализировать при помощи анкет. Однако сами по себе анкетные данные только показывают проблемы, но не решают их. Бухгалтеры – аналитики должны внести предложения по улучшению ситуации. После всестороннего рассмотрения и согласования предложений с руководителями следует разработать планы мероприятий. Тогда улучшится и стиль управления. В должностных инструкциях нужно указать, кто несет ответственность за реализацию отдельных мероприятий, а кто должен только консультировать.

Для решения большей части проблем организации должны вырабатывать собственную стратегию и набор соответствующих мероприятий, так

как они функционируют в быстро меняющейся внешней среде. Помимо рассмотренных инструментов стратегического контроллинга, существует ряд достаточно сложных математических моделей. Достоинством их является точность прогнозов, но использовать их на практике не всегда легко. Представленные инструменты стратегического контроллинга доступны и применимы. Они помогут преодолеть определенные трудности, с которыми сталкиваются организации, независимо от размеров и отрасли, так как изменение внешних условий зачастую опережает выполнение запланированных мероприятий, прежде всего по продуктам и услугам в отдельных рыночных сегментах вследствие быстрого развития новых технологий. В связи с такими тенденциями использование контроллинга как современной системы управления, включающей в себя управленческий учет, планирование (бюджетирование) и экономический анализ, поможет облегчить не только процесс принятия решений, но и контроль за тем, насколько то или иное решение способствует достижению поставленной цели.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Анискин Ю.П.** Планирование и контроллинг: Учебник./ Ю.П. Анискин, А.М. Павлова. М.: Омега Л, 2003. 280 с.

2. **Ивашкевич В.Б.** Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов./ В.Б. Ивашкевич. М.: Экономистъ, 2003. 618 с.

3. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2003. 256 с.

4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Доналочкиной. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 279 с.

5. **Манн Р.** Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью: Пер. с нем. Ю.Г. Жукова / Под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В.Б. Ивашкевича. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004. 304 с.: ил.

6. **Николаева О.Е.** Стратегический управленческий учет / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. М.: Едиториал УРСС, 2003. 304 с.

7. **Фалько С.Г.** Контроллинг: национальные особенности – российский и американский опыт / С.Г. Фалько, Кейт А Рассел, Л.Ф. Левин // Контроллинг. 2002. № 1 С. 33–44.

8. **Фольмут Х.Й.** Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Под. ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Е.Н. Тихоненковой. / Х.Й. Фольмут. М.: Финансы и статистика, 2003. 288 с.

9. **Хан Дитгер ПиК.** Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. / Дитгер Хан. М.: Финансы и статистика, 2005. 928 с.

10. Управленческий учет: Учебное пособие/ Под ред. А.Д. Шеремета. 2-е изд., испр. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. 512 с.

Островских Т.И.

Формирование инвестиционной стратегии промышленного предприятия

Уровень развитости любого государства в социально-экономическом отношении определяется не только ВВП и его объемными характеристиками, но и инвестициями. Инвестиции сегодня представляют важный элемент экономики России, направленный на улучшение доходности страны, на приумножение ВВП и удвоение его в ближайшее время. Без ускоренного развития инвестиций в основной капитал вряд ли следует ожидать больших улучшений в механизмах взаимодействия экономики и ее инвестиционных составляющих. Несмотря на развитие национальной экономики, проблема инвестиций в реальный сектор экономики не теряет своей актуальности. Физически и морально устаревшее оборудование не позволяет выпускать продукцию, которая может конкурировать с зарубежными аналогами. Высокие темпы экономического роста и инвестиционной активности являются взаимообусловленными процессами, поэтому вопросы инвестиционной привлекательности играют огромную роль, как для отдельных хозяйствующих субъектов, регионов, так и страны в целом.

Управление предприятием с позиций максимизации стоимости бизнеса требует от менеджеров подхода, основанного на стоимостном мышлении, которое предполагает концентрацию менеджмента предприятия не на текущих изменениях величины прибыли, а на долгосрочных денежных потоках, что позволяет постоянно увеличивать прибыль [3].

Основным фактором, позволяющим реализовать экономический рост предприятия, являются инвестиции. Эффективным инструментом управления инвестиционной деятельностью организации, подчиненного реализации целей ее общего развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная стратегия.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности промышленного предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения. Для формирования наиболее эффективной инвестиционной стратегии актуальными становятся вопросы прогнозирования результатов инвестиционных решений предприятия. Под прогнозированием понимается процесс формирования обоснованных вероятностных суждений о возможных состояниях объекта в будущем на основе анализа тенденций его развития в прошлом. Инструментом прогнозирования являются методы: факторный, статистический, математический, а также методы экспертных оценок, базирующихся на опыте и интуиции специалистов [4].

Стратегические инвестиционные цели формируются на основе миссии, предпочтений руководства и позиции, занимаемой на целевом рынке. Цели задают направление развития фирмы и отражают желаемое состояние, которого необходимо достичь в ходе использования экономического, кадрового и иных видов потенциала предприятия [5].

Инвестиционная деятельность предприятия формируются исходя из системы целей общей стратегии экономического развития, для этого необходимо выбрать и сформировать одну из предлагаемых теорией стратегию, приемлемую для конкретного предприятия, условий внутренней и внешней среды, а также потенциала самого предприятия [2].

Практически любая инвестиционная стратегия включает в себя: направления инвестирования, используемые конкретные финансовые инструменты, а также сроки инвестирования. В зависимости от целей инвестирования, типа управления, характера экономической ситуации и множество других факторов можно выявить большое число разнообразных стратегий.

К группе базовых инвестиционных стратегий относятся: стратегии сбережения, накопления, агрессивного роста и умеренного роста.

Стратегия сбережения рекомендуется инвесторам, не склонным к риску, а также тем из них, кто не уверен в сроках осуществления инвестирования. Оптимальным вариантом стратегии признается тот, который не исключает срочного вывода основной части средств (до 80–90%) с фондового рынка в течение ближайшего года.

Стратегия накопления ориентирована на инвесторов не склонных к риску. Оптимальной считается такая стратегия, когда вероятность срочного вывода основной части средств инвестиционного портфеля (до 70–80%) с фондового рынка в течение ближайших 2–3 сравнительно не высока.

Стратегия агрессивного роста предлагает максимально возможную доходность (при соответствующем возрастании уровня потенциальных рисков). В качестве оптимальной предлагается стратегия, когда точный срок инвестирования не определен и существует вероятность срочного вывода основной части средств (до 80–90%) с фондового рынка в течение ближайшего года.

Стратегия умеренного роста может быть основана на прогнозе устойчивого роста экономики России, в ближайшие 2–3 года. Данная стратегия обеспечивает высокую доходность при ограничении потенциальных рисков. Оптимальный вариант стратегии тот, у которого вероятность срочного вывода основной части портфеля (до 70–80%) с фондового рынка в течение 2–3 лет.

При портфельном инвестировании выбор стратегии в значительной мере определяется типом управления. Обычно выделяют два типа управления: активный и пассивный.

Стратегия активного управления инвестициями предполагает тщательный мониторинг фондового рынка, оперативное приобретение финансовых инструментов, отвечающих целям инвестирования, а также быстрое изменение инвестиционного портфеля. Этот тип управления требует значительных денежных затрат, связанных с информационно-аналитической подготовкой решений, приобретением или разработкой собствен-

ного программно-технического и методического обеспечения.

Преимущество данного вида стратегии заключается в том, что менеджер по инвестициям в полной мере использует знания и большой опыт, а также доступную информацию, включая результаты проведенных инвестиционных исследований для достижения оптимального соотношения "риск-доход". Данная стратегия требует постоянно пересматривать структуру инвестиционного портфеля.

Стратегия пассивного управления инвестициями характерна для консервативных и умеренно-агрессивных инвесторов. В качестве главных целей пассивного управления выступают защита вложений от инфляции и получение гарантированного дохода при минимальном риске и низких затратах на управление. Этот тип управления предполагает создание хорошо диверсифицированных инвестиционных портфелей. Пассивный тип управления исходит из того, что структура портфеля в течение длительного периода не пересматривается, а это сравнительно низкий уровень управленческих расходов.

В процессе реализации основной цели, управление инвестиционной деятельностью направлено на решение следующего комплекса задач:

1. Обеспечение достаточно высоких темпов экономического развития предприятия за счет эффективной инвестиционной деятельности. Между эффективностью инвестиционной деятельности и темпами экономического развития предприятия существует прямая связь.

2.Максимизация доходов (прибыли) от инвестиционной деятельности. Прибыль является одним из основных показателей, характеризующих результаты не только инвестиционной, но и всей производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия. При наличии альтернативных вариантов решений в объектах инвестирования рекомендуется выбирать те из них, которые обеспечивают получение наибольшей суммы чистой приведенной стоимости.

3. Минимизация уровней рисков. Инвестиционные риски сопутствуют практически всем формам инвестиционной деятельности и направлениям инвестирования. На этапе принятия управленческих решений, связанных с реализацией отдельных инвестиционных проектов, рекомендуется применять необходимые меры по ограничению уровней инвестиционных рисков и связанных с ними финансовых убытков.

4. Повышение финансовой устойчивости (основными показателями оценки, которой выступают коэффициенты финансовой независимости, устойчивости, маневренности собственных средств) и платежеспособности промышленного предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность связана с отвлечением финансовых средств, причем в достаточно больших размерах и на длительный период. Это может привести к снижению платежеспособности предприятия по текущим платежным операциям, несвоевременному выполнению платежных обязательств перед партнерами, государственным бюджетом, созданию предпосылок для наступления банкротства.

5. Повышение темпов реализации отдельных инвестиционных программ. Сокращение сроков реализации отдельной инвестиционной программы способствуют более высокому экономическому развитию предприятия, повышая вероятность формирования дополнительного денежного потока в виде прибыли от инвестиций и амортизационных отчислений. Это будет способствовать снижению уровня инвестиционных рисков, связанных с неблагоприятным изменениям конъюнктуры инвестиционного рынка и ухудшением инвестиционного климата в стране.

Сложность формирования инвестиционной стратегии предприятия заключается в разработке достаточно большого количества альтернативных вариантов инвестиционных проектов и выборе наилучших из них с экономической точки зрения. Все они должны наиболее полно соответствовать целям стратегического развития, которые были сформированы в миссии предприятия. Кроме того, рекомендуется учитывать возможности роста предприятия, что характеризуется долей завоеванного рынка на протяжении рассматриваемого ретроспективного периода и его способности адаптации инвестиционной стратегии к быстро изменяющимся условиям макро- и микросреды. Выбранная стратегия не может выходить за пределы периода формирования общей экономической стратегии предприятия.

Разработка наиболее эффективных способов реализации стратегических целей инвестиционной деятельности осуществляется по двум направлениям, а именно диверсификации инвестиционной деятельности и формировании необходимых по объему инвестиционных ресурсов. В процессе разработки стратегических направлений инвестиционной деятельности решается задача определения экономически наиболее целесообразного

соотношения различных форм инвестирования, которая связана с функциональной направленностью деятельности предприятия. Важными факторами, которые следует учитывать при решении указанной задачи, являются:

1) жизненный цикл, на протяжении которого функционирует предприятие или предполагает присутствовать на целевом рынке;

2) размер предприятия (крупное, среднее, малое);

3) общее состояние национальной экономики.

При выработке инвестиционной стратегии, необходимо произвести анализ внешней среды. Объектом анализа выступают политические, макроэкономические и иные факторы, определяющие рыночную конъюнктуру (соотношение спроса и предложения), тенденция развития отдельных рынков (труда, капитала, сырьевых ресурсов) и т. п.

Разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов включает четыре этапа [1]:

1) прогнозирование потребности в необходимом объеме инвестиционных ресурсов;

2) исследование и оценка возможностей формирования инвестиционных ресурсов за счет использования различных источников;

3) определение методов финансирования отдельных инвестиционных программ и проектов;

4) оптимизация структуры источников формирования инвестиционных ресурсов.

Главные критерии, учитываемые при формировании инвестиционных ресурсов:

а) максимизация финансовой устойчивости предприятия на основании следующей системы показателей: коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент долгосрочной задолженности, и коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств;

б) максимизация суммы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, при различных соотношениях внутренних и внешних источников финансирования.

Специалисты по инвестициям должны обращать внимание на необходимость учета стадии развития отрасли и соответственно входящих в нее предприятий при обосновании выбора экономически целесообразной стратегии инвестирования.

Безусловно, формирование инвестиционной стратегии промышленного предприятия относится к наиболее острым проблемам менеджмента, доказательством являются многочисленные публикации в журналах, монографии и учебная литература на эту тему. Автором предложены основные ориентиры выбора приоритетных направлений при выборе стратегии инвестирования, при этом следует понимать определение в стратегическом плане основных инвестиционных целей и задач, утверждение курса действия и распределения ресурсов, необходимых для достижений этих стратегических целей в разрезе функциональных направлений деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гукова А.В., Вишенин Д. А.** Финансовые аспекты формирования инвестиционного капитала // Финансы и кредит. 2008. № 8. С. 43–46.

2. **Малюк В. Б., Сироткин В. Б., Беспалов Г. В.** Управление инвестиционной деятельностью в модели устойчивого роста предприятия // Вестник инжэкона серия: Экономика. 2006. № 4. С. 71–81.

3. **Разумов И. В.** Качество менеджмента и инвестиционная привлекательность промышленных предприятий // Финансы и кредит. 2007. № 20. С. 13–19.

4. **Царев В. В.** Оценка экономической эффективности инвестиций. СПб: Питер, 2004. 464 с.: (Серия "Академия финансов").

5. **Яковенко Н. Н.**, К вопросу о принципах формирования стратегии развития региона // Региональная экономика. 2006. № 12. С. 41–45.

Каменева В.В.

К вопросу о повышении эффективности функционирования гостиничного комплекса

Статус и имидж предприятия на рынке гостиничных услуг определяется объемом и качеством предоставляемых услуг. Наличие структурных подразделений общественного питания в структуре гостиницы – одно из требований государственной системы классификации гостиниц и других

средств размещения, действующей в Российской Федерации с июня 2003 года [2]. Так, средства размещения, претендующие на категории “2*” и “3*”, должны предоставлять гостям услуги питания в кафе или ресторане, а гостиницы, классифицируемые на категории “4*” и “5*” – услуги ресторана с несколькими залами, банкетным залом, баром, кафе.

По мнению аналитиков, торговый оборот предприятий общественного питания на производственных площадях гостиниц может составлять до 50 % общей суммы доходов от предоставляемых услуг. В Хабаровском крае этот показатель значительно ниже: так в 2007 г. гостиницы края получили доход в размере 886 млн. руб., в т.ч. от предприятий общественного питания – 175 млн. руб., т.е. 20 % от общего дохода.

Невысокие показатели гостиничных предприятий общественного питания края, на наш взгляд, обусловлены несколькими причинами. Часть средств размещения расположены в переоборудованных под гостиницы помещениях, в которых изначально не предусматривались точки общественного питания. Жесткие требования санитарных норм не только затрудняют организацию таких точек, но и накладывают ограничения на их ассортимент. Так предоставление полноценного горячего питания возможно лишь при обязательном выполнении определенных условий и норм для обеспечения потребительских услуг.

Дифференциация клиентов гостиниц по целям пребывания показывает, что большая часть – это граждане, прибывающие в города края с профессиональными и деловыми целями. Количественно в 2007 г. они составили 248,0 тыс. человек (65,4 %). Гости, приехавшие в командировку, как правило, предпочитают недорогие гостиницы и не склонны тратить большие суммы денежных средств в подразделениях общественного питания гостиницы, используя ее обычно лишь как место ночлега.

Предприятия общественного питания гостиниц в своем большинстве имеют закрытый характер и являются трудно доступными для “клиентов с улицы”, что также делает их менее доходными.

На доходность влияет и невысокий уровень обслуживания, обусловленный нехваткой квалифицированных кадров. Специалисты неохотно идут работать в гостиничный сегмент, так как спрос на эти специальности на рынке труда достаточно высок.

Таким образом, для подразделений общественного питания гостиниц очевидна проблема эффективного менеджмента. Усилия, на наш взгляд, целесообразно сосредоточить по нескольким направлениям: во-первых, актуальным для любого предприятия общественного питания является регулярный оперативный анализ его деятельности и финансовых результатов, во-вторых, особое внимание следует уделить ресторанному маркетингу, в-третьих, необходимо внедрение современного эффективного оборудования и технологий, и, наконец, важная составляющая успеха – подбор кадров и мотивация их труда.

Регулярный анализ деятельности предприятия общественного питания позволяет выявлять болевые точки бизнеса и своевременно их устранять. Оценку целесообразно проводить по следующим направлениям [3 и др.]:

- сравнительный анализ финансовых результатов;
- качество и ассортимент продукции;
- система учета и контроля;
- управление;
- уровень квалификации персонала;
- работа службы снабжения;
- маркетинговая и рекламная деятельность предприятия.

Анализ финансовых результатов – наиболее объективный метод оценки деятельности любого предприятия, его результаты могут стать предпосылкой для проведения более детальной диагностики.

Специфика работы предприятия общественного питания гостиничного комплекса ставит его доходность в прямую зависимость от степени загрузки номерного фонда. Выявление отклонений от данной зависимости требует дальнейшего анализа возможных причин.

Причинами снижения доходности предприятия общественного питания при относительном сохранении общего числа посещений (рис. 1) могут быть: снижение суммы “среднего чека”, злоупотребления и хищения, увеличение общих затрат. Величина “среднего чека” зависит от уровня цен в ресторане гостиницы, качества продукции и квалификации обслуживающего персонала. В целях повышения уровня “среднего чека” могут быть приняты соответствующие управленческие решения, такие как внедрение гибкой ценовой политики, предусматривающей скидки и бонусы в зависимости от числа посещений, объема заказа, времени суток и т. д. Увеличению размера “среднего чека” способствует проведение различных праздничных мероприятий, дней национальной кухни, презентаций новых блюд, что также позволяет увеличить доход предприятия. Особое

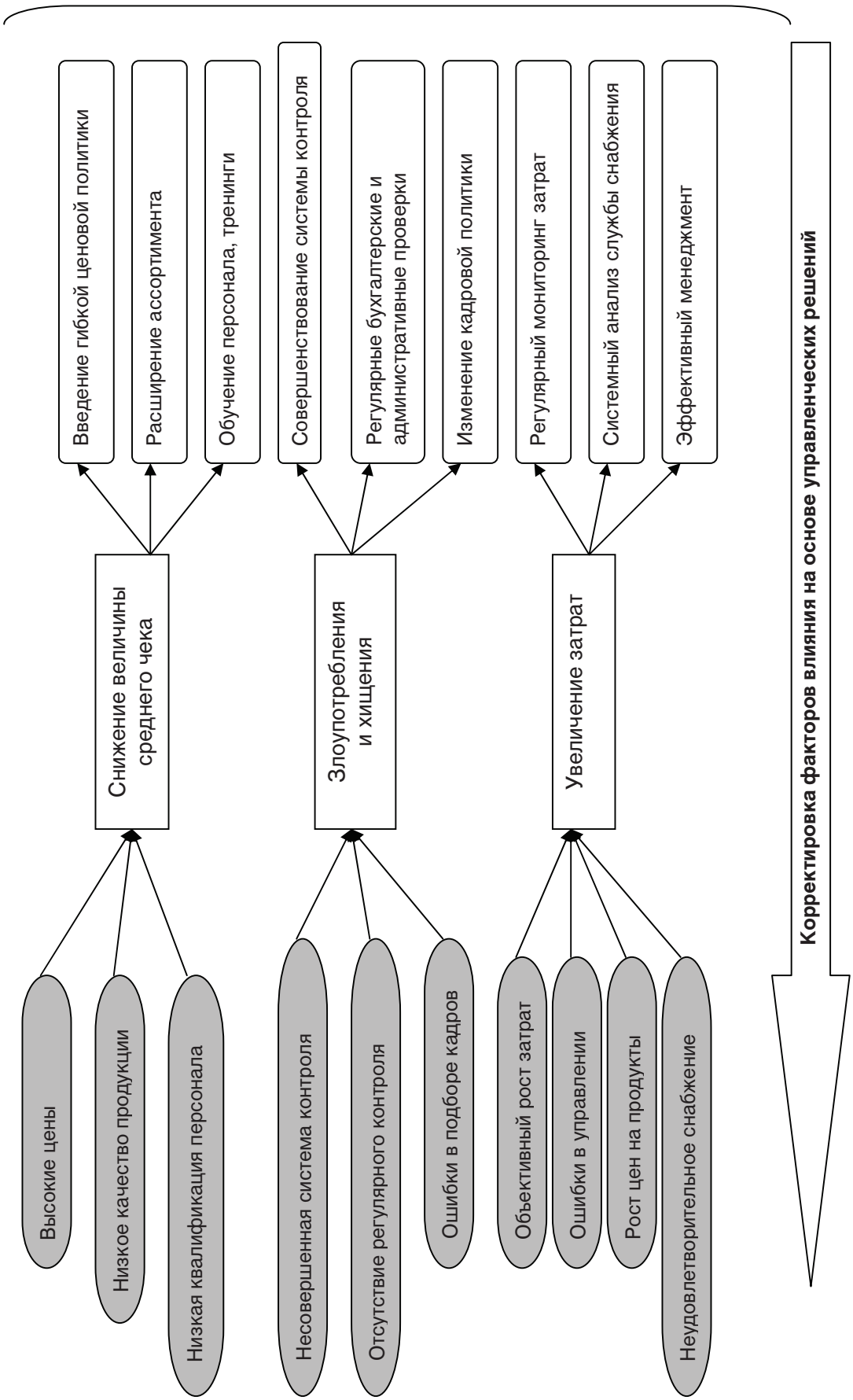


Рис. 1. Процесс разработки корректирующего управленческого решения для повышения доходности а) посещаемость пропорциональна заселению гостиницы

внимание стоит уделить гостям, с длительными сроками пребывания, предлагая им специальные блюда из “домашней кухни”.

Актуальными являются вопросы качества пищи. К мероприятиям по улучшению качества продукции можно отнести расширение ассортимента, включение в меню блюд для гостей с ограничениями в питании, детского меню.

Несовершенство системы контроля, его нерегулярность, а также ошибки в подборе персонала могут привести к злоупотреблениям и хищениям в подразделениях общественного питания. Решение этих проблем может быть достигнуто благодаря проведению регулярных административных и бухгалтерских проверок, совершенствованию системы контроля и подбора кадров предприятий общественного питания.

Увеличение затрат ресторана могут носить как объективный характер, так и зависеть от ошибок в его управлении и неэффективности работы службы снабжения. Необходим регулярный мониторинг затрат, рыночных цен на продукты питания, а также постоянный контроль и анализ работы службы снабжения.

Снижение доходности предприятия общественного питания при относительном сохранении уровня заселения гостиницы (рис. 2) может быть обусловлено, как сокращением числа повторных посещений, так и низким уровнем воздействия рекламы. Не отвечающим интересам гостей, учитывая преимущественно деловой характер их поездок, может быть и время работы точек общественного питания гостиницы. Необходим регулярный мониторинг клиентской загрузки подразделения в течение рабочего дня.

Сокращение числа повторных посещений, как правило, имеет те же причины, что и снижение уровня “среднего чека”. Корректирующие управленческие решения в данном случае аналогичны предложенным выше.

Круг задач ресторанного маркетинга в гостиничном предприятии практически совпадает с задачами маркетинга независимого предприятия общественного питания, однако пути их решения обладают своей спецификой. К сфере маркетинга традиционно относят [3 и др.]:

- информирование гостей об услугах предприятия общественного питания (реклама);
- расширение круга посетителей ресторана (кафе);
- привлечение целевых групп посетителей;
- увеличение размера “среднего чека”;
- удержание клиентов.

Информация об услугах предприятия общественного питания распространяется как совместно с рекламой гостиницы в средствах массовой информации, в Интернете, на рекламных щитах и пр., так и отдельным блоком. Гостям, проживающим в гостинице, необходимо сообщить о месторасположении ресторана (кафе), времени работы, его ценовой категории, особенностях кухни, дополнительных услугах, о специальных предложениях и рекламных акциях, предоставить меню для заказа в номер. Носителем первичной информации должна быть служба размещения. Даже если предприятие общественного питания не является структурным подразделением отеля, его наличие – качественная составляющая имиджа гостиницы. Все прочие сведения о предложениях предприятия общественного питания а целесообразно размещать в номерах в виде отдельного буклета.

Предприятия общественного питания при гостиницах имеют и свои преимущества. Большой популярностью у гостей, прибывших в командировку, пользуется услуга включения завтрака в стоимость проживания, что формирует дополнительный доход за счет значительного увеличения потока посетителей в утренние часы. Неравномерность загрузки – особенность гостиничного предприятия общественного питания. Требуется дополнительное внимание к графику работы обслуживающего персонала, ассортименту, организации процесса обслуживания, а также использованию специального оборудования, которое способно улучшить пропускную способность в час пик, повысив “средний чек” и доход предприятия в целом. Популярная в крупных отелях система обслуживания “шведский стол” не всегда оптимальна для небольших гостиниц, т.к. ее расчетная рентабельность при достаточном ассортименте обеспечивается потоком посетителей свыше 100 человек. Справиться с возникающими во время завтрака очередями, позволяют линии самообслуживания, оснащенные специальным оборудованием.

Обслуживание гостиницей корпоративных клиентов, как правило, предполагает питание групп гостей по предварительным заявкам, что позволяет заранее оговорить меню, время обслуживания, привлечь дополнительный обслуживающий персонал. Долгосрочные договоры на предоставление пакета услуг (проживание, питание) по определенному графику (экипажи авиакомпаний, туристские группы) обеспечивают не только гарантированную загрузку номерного фонда, но и стабильный доход подразделений общественного питания.

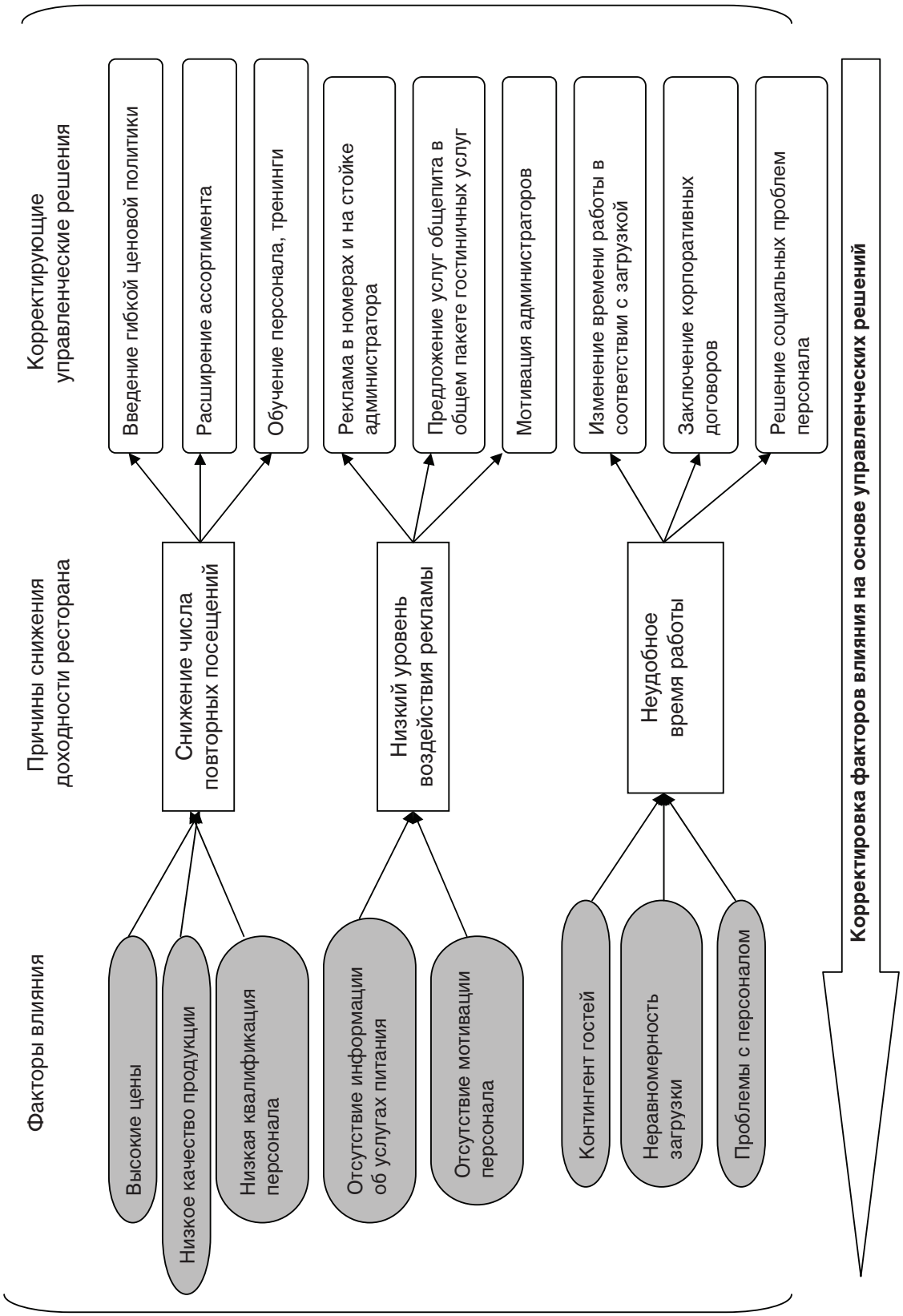


Рис. 2. Процесс разработки корректирующего управленческого решения для повышения доходности б) посещаемость ниже заселения гостиницы

Особое внимание, на наш взгляд, следует уделить обслуживанию публичных мероприятий. При наличии в гостинице зала для проведения конференций и семинаров целесообразно предлагать заинтересованным потребителям пакетное обслуживание (аренда зала, проживание, обеды, обслуживание кофе-пауз), используя различные системы скидок. В случае проведения конференции вне помещения гостиницы, обслуживание может осуществляться в форме кейтеринга.

Кейтеринг – один из наиболее динамично развивающихся секторов в сфере общественного питания. По существу это организация и обслуживание обедов с доставкой. Его развитие может позволить гостиничному ресторану (кафе) привлекать к себе гостей из среды работников близлежащих офисов и жителей города. Наличие собственной клиентской базы служит показателем профессионального подхода к ведению бизнеса. Работа с клиентской базой (адрес, телефон, вкусовые предпочтения, частота заказа) позволяет сократить время принятия заказа у постоянных клиентов ресторана, а также оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка.

Необходимым условием успеха является создание соответствующей атмосферы заведения. Сервис и гостеприимная атмосфера – факторы, от которых зависит повторный визит гостя и реклама, которую он вольно или невольно создаст заведению. Качество услуги для клиента определяется соответствием полученных впечатлений его ожиданиям. Оценка качества гостем носит субъективный характер, т. к. основывается на его собственном жизненном опыте. Насколько ожидания гостя совпадают с поддерживаемыми рестораном стандартами, зависит удовлетворенность гостя. Учитывая антирекламу, которую создает как ресторану, так и гостинице в целом недовольный посетитель, низкое качество обслуживания может негативно повлиять на доходность всего предприятия в будущем.

Качество обслуживания поддерживается соблюдением стандартов предприятия, регламентирующих процесс оказания услуги. Стандарты обслуживания – это подробные пооперационные инструкция персоналу, способствующие исполнению обязанностей на должном уровне и позволяющие менеджерам осуществлять контроль качества обслуживания. Для подразделения общественного питания, также как и для всего гостиничного комплекса целесообразно разработать стандарты обслуживания с учетом его специфики.

Менеджерам ресторана следует уделять постоянное внимание профессиональному мастерству, высокой культуре, и выучке персонала. Обучение должно носить регулярный характер. Оно может проводиться как в виде технических тренингов и семинаров, так и в виде “планерок” и совещаний. Важным аспектом является система оценки навыков и знаний, получаемых в процессе учебы и применения их на практике. Аттестация персонала как способ контроля в системе управления качеством должна основываться на измеримых действиях и результатах. Ее задача – помощь сотруднику в осознании своих ошибок, требований руководства, а также целей и планов предприятия.

Особая специфика предприятия общественного питания – бригадная форма организации труда. В связи с этим оплата труда персонала должна зависеть от конечных результатов работы бригады, быть пропорциональной этим результатам. Целесообразно также оплачивать навыки и знания, отвечающие потребностям и ожиданиям гостей. Система оплаты труда должна стимулировать работников всех категорий, обеспечивать мотивацию к качественному обслуживанию. Удовлетворенность персонала условиями труда, справедливая и достойная его оплата, наличие социального пакета, корпоративная культура рождают в коллективе чувство сопричастности общему делу, способствуют формированию устойчивой команды, что позволяет руководству эффективно использовать трудовой потенциал работников. В то же время актуальной остается задача подбора кадров. Кроме специальных знаний и навыков кандидатам необходимо обладать определенными чертами характера:

- доброжелательностью и терпимостью;
- аккуратностью;
- умением работать в команде;
- способностью принимать решения в нестандартных ситуациях;
- психологической устойчивостью;
- коммуникабельностью и адаптивностью и др.

Достаточно эффективным способом определения соответствия кандидата предъявляемым требованиям могут быть специальные анкеты и тесты, разработанные профессиональными психологами. Тщательный отбор кандидатов по психологическим признакам способствует снижению текучести кадров, характерной для предприятий общественного питания.

Таким образом, маркетинг, основанный на приоритетах качества обслуживания, на наш взгляд, позволит предприятиям общественного питания не только достигнуть высоких экономических показателей в работе, но и будет способствовать повышению эффективности функционирования всего гостиничного комплекса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007. Стат. сб./ Росстат. М., 2007.

2. Положение о государственной системе классификации гостиниц и других средств размещения. От 21 июня 2003 г. № 197. Зарегистрирован в Минюсте РФ 21 августа 2003 г. Регистрационный № 4996.

3. **Чудновский А.Д., Жукова М.А**. Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве. М.: Кнорус, 2006.

Петров Д.М.

Проектирование структуры системы менеджмента качества организации (на примере картографического предприятия)

Система менеджмента качества (СМК) организации представляет собой совокупность определенных элементов и процессов, определенных руководством данной организации с целью обеспечения анализа и управления СМК.

Руководство разработкой и функционированием СМК осуществляет руководитель организации, обеспечивающий выполнение целей изложенных в политике в области качества в соответствии с целями и задачами функционирования организации. Ответственность за управление качеством возлагается на службу качества, которая обеспечивает контроль функционирования СМК. В соответствии с организационной структурой организации, структурой службы качества, структурой системы управления качеством определяются основные процессы СМК. Процесс – определенная руководством совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, использующая ресурсы для преобразования входов в выходы (1).

Каждому процессу в СМК определяются конкретные цели и функции, определяется содержание процесса. Под функцией процесса понимаются определенные руководством задачи преобразования входов в выходы.

Каждая функция реализуется посредством одной или нескольких процедур, которые излагаются в стандартах предприятия. Процедура функции это установленный и документированный способ реализации функции процесса.

Внешней средой (входом и выходом) по отношению к системе менеджмента качества организации является рынок, а также требования и удовлетворенность потребителей и других заинтересованных сторон.

Рассмотрим вопросы проектирования структуры системы менеджмента качества организации на примере картографического предприятия (КП). Это обусловлено необходимостью анализа применимости обобщенных подходов к формированию систем менеджмента качества на конкретных предприятиях, осуществляющих вполне определенные виды деятельности.

В целях разработки СМК на КП производится моделирование основных процессов СМК КП.

В соответствии с этапами создания картографической продукции в современных условиях, технологией создания картографической продукции, организации ее производства (2), а также с учетом организационной структуры системы управления качеством на картографическом предприятии, организационной структуры управления службой качества КП и требований стандартов по качеству (3) определим основные процессы СМК КП.

Перечень этих процессов СМК КП включает:

1. Анализ контракта (договора) согласование наряд-заказа.

2. Научно-техническое проектирование, редакционные и редакционно-подготовительные работы.

3. Закупка материалов (исходных картографических и расходных материалов).

4. Управление производством.

5. Мониторинг и измерение процессов, продукции и степени удовлетворенности потребителя.

6. Анализ процессов руководством. Планирование улучшения.

Указанные процессы являются основными и с учетом использования ресурсов по каждому процессу, могут быть представлены в виде укрупненной блок-схемы (рис. 1.).

Каждому процессу соответствует определенное содержание. Перечень процессов СМК и соответствующее им содержание раскрыто в табл. 1.

В соответствии с данными табл. 1, блок-схемой процессов СМК можно определить алгоритм функционирования СМК КП (рис. 2) Основой алгоритма функционирования СМК является непрерывный систематизированный сбор и анализ информации о функционировании процессов, последующая оценка их состояния, разработка и принятие необходимых корректирующих и предупреждающих действий по результатам оценки, направленных на изменение функциональности процессов и (или) их ресурсов для максимального достижения целей политики КП.

Оценка состояния и функционирования процессов СМК проводится на основе численных (или измеримых) критериев, перечень которых приведён в табл. 1.

Организацию и проведение оценки процессов СМК осуществляют структурные подразделения и Служба качества.

На основании оценки процессов СМК осуществляется необходимое корректирующее или управляющее воздействие с целью получения требуемых результатов.

В соответствии с требованиями международного стандарта ИСО 9001 весь процесс функционирования СМК должен быть задокументирован. Наиболее целесообразное количество уровней документации СМК на КП – 3-х уровневая иерархическая структура:

1 уровень – Политика предприятия в области качества, Руководство по качеству;

2 уровень – процедуры, реализующие процессы СМК;

3 уровень – документооборот в рамках исполнения процедур.

За организацию процессов назначаются ответственные должностные лица. Ответственными должностными лицами целесообразно назначать заместителей руководителя КП как должностных лиц имеющих право принятия решения. Распределение ответственных должностных лиц по процессам на КП представлено в табл. 2, в виде матрицы распределения ответственности по процессам СМК КП.

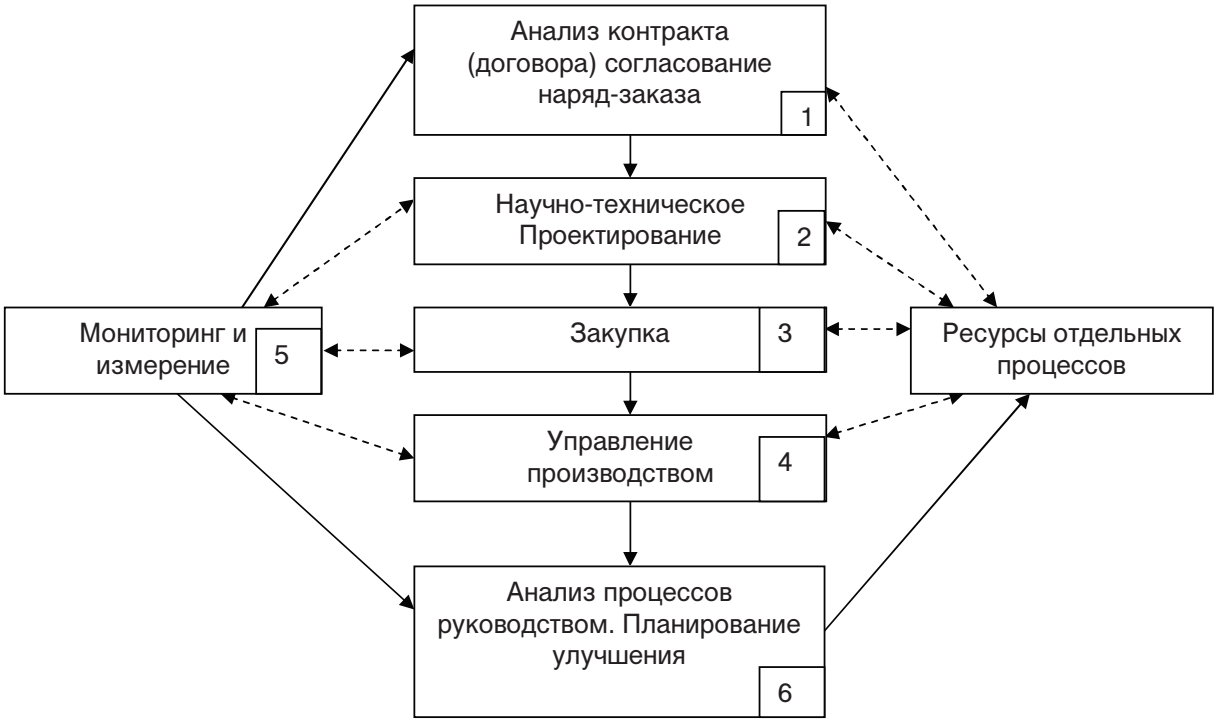


Рис. 1. Укрупненная блок-схема процессов СМК

Таблица 1

Перечень процессов СМК и их содержание

Анализ контракта. Согласование наряд - заказа. (Ответственный за процесс – заместитель руководителя - начальник планово-производственного отдела)		
1	**Цели и Задачи (функции) процесса**	**Цель:** Формирование и реализация портфеля заказов. **Задачи:** 1. Организация преддоговорной работы. 2. Согласование контрактов (договоров) 3. Согласование и ведение наряд-заказов.
2	**Показатели результативности**	Количество и стоимость проанализированных (заявок) и заключённых контрактов по отдельным позициям номенклатуры.
3	**Критерии**	1 Количество проанализированных заявок (контрактов, наряд-заказов) по отдельным позициям номенклатуры. 2.Стоимость проанализированных заявок (контрактов, заказ нарядов) по отдельным позициям номенклатуры. 3. Количество заключённых наряд-заказов. 4. Стоимость заключённых наряд-заказов.
4	**Входные данные процесса**	1.Заявка. 2.Проект контракта. 3.Проект наряд-заказа
5	**Выходные данные процесса**	1.Протокол технического анализа заявки. 2.Технико-коммерческое предложение. 3. Контракт. 4. Наряд - заказ. 5.Бланк заказа предприятия.
Научно-техническое проектирование (Ответственный за процесс – заместитель руководителя - главный инженер)		
	Цели и Задачи (функции) процесса	**Цели:** 1. Разработка редакционной и технологической документации (РТД) полностью удовлетворяющей требованиям договора (контракта, наряд-заказа) 2. Техническая и технологическая подготовка производства (ТТПП) к выполнению заказов с высоким качеством и в установленные сроки. **Задачи:** 1. Участие технических и технологических служб в преддоговорной работе и обсуждении наряд-заказов. 2.Разработка и выпуск РТД. 3.Планирование и проведение ТТПП. 4. Надзор за производством. 5. Предложения по формированию инфраструктуры.
	Показатели результативности	Количество и качество разработанной РТД.
	Критерии	1. Выпуск РТД, в том числе изменений к ним (лист/чел.). 2. Соблюдение сроков выпуска РТД в производство.
	Входные данные процесса	1.Бланк заказа предприятия
	Выходные данные процесса	1. РТД. 2. Ведомости на материальные ресурсы 3. Предложения по формированию инфраструктуры.
Закупки (Ответственный за процесс – заместитель руководителя – начальник отдела материально-технического обеспечения)		
1	**Цели и Задачи (функции) процесса**	**Цели:** Своевременное обеспечение качественными материальными ресурсами. **Задачи:** Закупка ИКМ, расходных материалов, полуфабрикатов у поставщиков.
2	**Показатели результативности**	Своевременность, количество и качество поставленных материальных ресурсов.

3	**Критерии**	1.Удельное количество выставленных службой производства претензий к базовой величине. 2. Степень (отношение предъявленных к удовлетворённым) удовлетворения претензий к качеству материальных ресурсов.
4	**Входные данные процесса**	1. Протоколы технического анализа заявки (контракта). 2. Бланк заказа предприятия. 3.Производственная программа. 4. План выпуска товарной продукции. 5. . РУ, РТУ, ТУ и ТД.
5	**Выходные данные процесса**	Материалы в производстве и страховой запас расходных материалов на складе.
Управление производством (Ответственные за процесс - начальники производств)		
1	**Цели и Задачи (функции) процесса**	Изготовление в установленные сроки продукции в соответствии с РТД.
2	**Показатели результативности**	Стоимость (процент) выполненных работ по объему (номенклатуре) и их качество.
3	**Критерии**	1.Выполнение плана по объему, в руб. 2.Выполнение плана по номенклатуре, в %. 3.Количество отклонений в процессе производства. 4.Количество отклонений в процессе приемки.
4	**Входные данные процесса**	1. Бланк заказа предприятия. 2.РТД.
5	**Выходные данные процесса**	Готовое изделие с сопроводительной документацией.
Мониторинг и измерение (Ответственный за процесс – Заместитель руководителя по качеству)		
1	**Цели и Задачи (функции) процесса**	**Цели:** Обеспечение руководства КП достоверной информацией об удовлетворённости потребителей, состоянии процессов и уровне качества изготовленной продукции. **Задачи:** 1. Контроль и измерение процессов. 2. Контроль соответствия продукции требованиям РТД. 3. Оценка степени удовлетворённости потребителей. 4. Обеспечение качества измерений в процессе производства и приемки продукции.
2	**Показатели результативности**	1. Выполнение плана по поддержанию, развитию и совершенствованию СМК. 2. Отсутствие продукции несоответствующей требованиям РТД. 3. Поддержание на необходимом уровне средств мониторинга и измерений и контроля метрологической дисциплины. 4. Анализ и учёт требований потребителей к производимой продукции.
3	**Критерии**	1. Количество (или стоимость) продукции, прошедшей приёмку, соответствующей установленным требованиям по качеству. 2. Выполнение плана внутренних проверок. 3. Степень удовлетворённости потребителей по результатам отзывов. 4. Степень выполнения корректирующих действий по результатам аудитов заказчиков и сертификационных обществ.
4	**Входные данные процесса**	1. Оценки качества продукции в процессе её производства. 2. Оценки процессов. 3. Сведения от потребителей о качестве продукции. 4. Опросные листы о надёжности продукции.
5	**Выходные данные процесса**	1. Ежемесячные отчёты о работе ОТК по предупреждению и выявлению несоответствий продукции. 2.Рабочие материалы по оценке и анализу качества продукции. 3. Отчёт о функционировании и эффективности СМК КП.

Окончание табл. 1

Анализ процессов. Планирование улучшений (Ответственный за процесс - Заместитель руководителя по качеству)		
1	**Цели и Задачи (функции) процесса**	**Цели:** Определение способности СМК в реализации целей политики в области качества. Внедрение корректирующих и предупреждающих мероприятий в целях постоянного улучшения. **Задачи:** 1. Анализ и оценка СМК. 2. Планирование улучшений.
2	**Показатели результативности**	1.Соответствие системы менеджмента качества целям и задачам КП в области качества 2. Планирование улучшений и выделение необходимых для этого ресурсов.
3	Критерии	Степень выполнения плана повышения качества продукции и совершенствования системы качества.
4	**Входные данные процесса**	1. Результаты аудитов. 2. Сведения от потребителей. 3. Показатели процессов. 4. Показатели продукции. 5. Результаты анализа предыдущих действий. 6.Рекомендации по улучшению.
5	**Выходные данные процесса**	1.Утверждённый полугодовой отчёт. 2. Приказы, указания и планы. 3. Ресурсы: человеческие, финансовые, в том числе и для поддержания и развития инфраструктуры и производственной среды.

Таблица 2

Матрица ответственности по процессам в системы менеджмента качества картографического предприятия

№ п/п	**Наименование**	**Руководитель предприятия**	**Зам. Руководителя - главный инженер**	**начальники производств**	**Зам. Руководителя - начальник МТО**	**Зам. Руководителя – по качеству**	**Зам. Руководителя - по персоналу**	**Ответственный за эксплуатацию зданий и сооружений**	**Зам. Руководителя по режиму**	**Главный бухгалтер**	**Юрисконсульт**	**Начальник административного отдела**
1	Анализ контракта. Выполнение заказ нарядов.	И	У	О	У	И	И	И	И	И	И	И
2	Проектирование	И	О	У	У	И	И	И	И	И	И	И
3	Закупки	И	У	У	О	У	И	И	И	И	И	И
4	Управление производством	У	У	О	У	У	У	У	И	И	И	И
5	Мониторинг и измерение	У	У	У	У	О	И	И	И	И	И	И
6	Анализ процессов. Планирование улучшений.	У	У	У	У	О	У	У	У	У	У	У
О – ответственный за управление видом деятельности или процессом												
У – принимает непосредственное участие в выполнении вида деятельности или процесса												
И – информирован о выполнении вида деятельности или процесса												

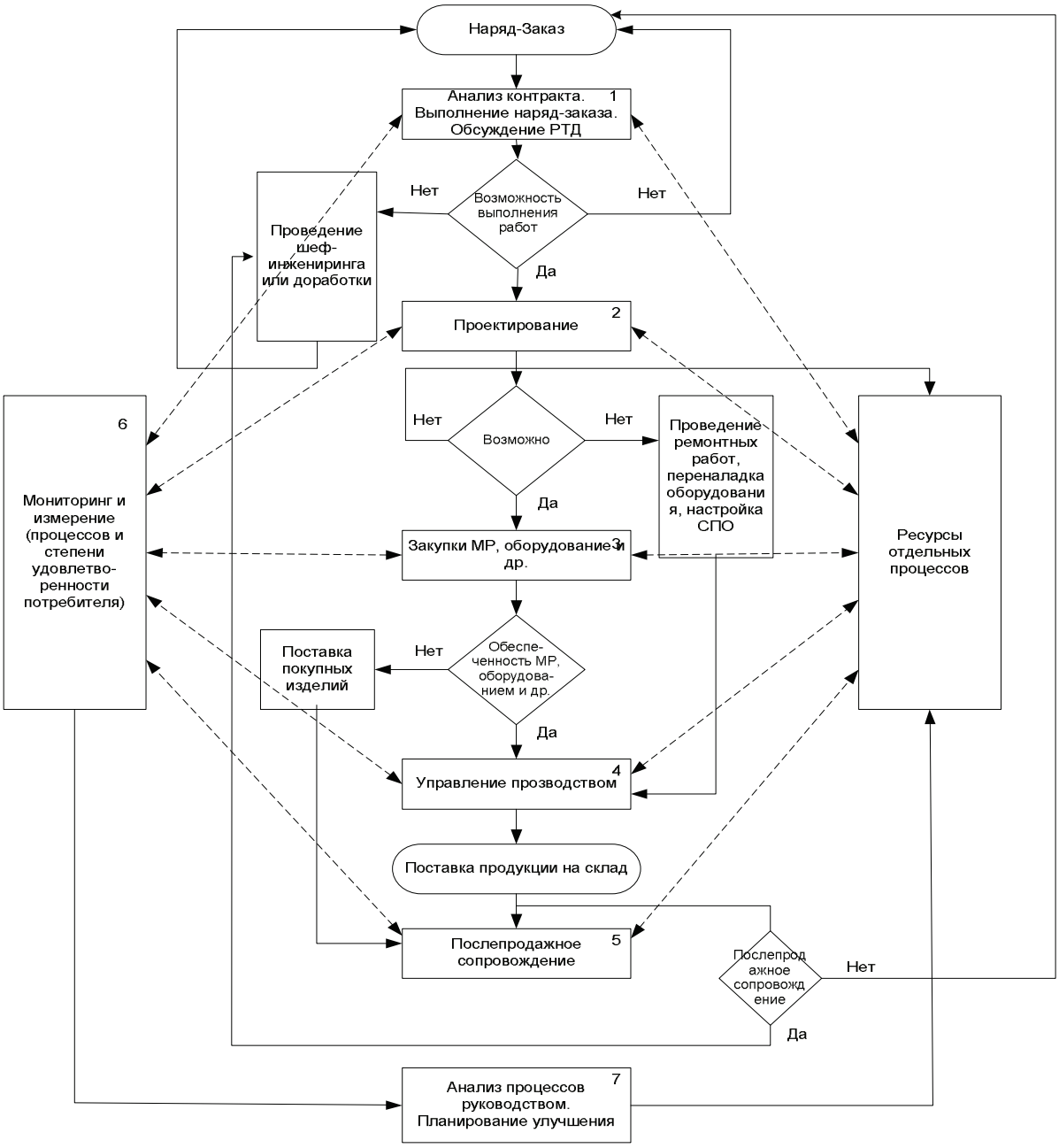


Рис. 2. Алгоритм функционирования СМК

Политика и руководство по качеству разрабатываются службой качества, вводятся в действие приказом руководителя КП и доводятся до всего персонала предприятия руководителями структурных подразделений (для вновь принимаемых на работу лиц – отделом кадров).

Для описания процедур реализации процессов СМК, службой качества, разрабатываются соответствующие стандарты предприятия по СМК.

Документацию 3-го уровня составляет:

– документация контроля и измерений СМК КП;

– редакционная и технологическая документация;

– внутренняя служебная переписка;

– документы, подтверждающие ведение договорной деятельности.

Состав и порядок работы с документацией 3-го уровня излагается во внутренних руководящих документах (стандартах) предприятия.

С целью поддержания СМК на современном уровне, на КП должен идти постоянный процесс совершенствования СМК, в ходе которого, вносятся изменения в структуру СМК и документацию. Для учета изменений определяется порядок их внесения в структуру и руководящие документы СМК КП.

На основании анализа требований рынка и процессов СМК служба качества вносит предложения по пересмотру и изменению политики и совершенствованию СМК. Для чего в руководстве по качеству определяется периодичность внесения предложений по изменениям.

Предложения по пересмотру и внесению изменений в политику и/или руководство по качеству представляются службой качества руководству по мере возникновения обоснованной необходимости.

Все изменения в структуру СМК и руководящую документацию вводятся приказами руководителя.

Таким образом, показаны основные этапы, перечень процессов и которые необходимо учитывать при формировании системы менеджмента качества организации, в качестве которой в статье рассматривается картографическое предприятие. Представлен алгоритм функционирования СМК и матрица ответственности по процессам в системе менеджмента качества предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Мазур И.И., Шапиро В.Д.** Управление качеством. М.: Высшая школа, 2003. 333 с.

2. Справочник по картографии. М.: Недра, 1988. 268 с.

3. Международный стандарт ИСО 9000. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. 2000-12-15. ISO-2000.

Пантюхин А.Л.

Модель оценки экономической устойчивости строительных предприятий

Существующие подходы и методы анализа кредитоспособности заемщиков, применяемые российскими банками, свидетельствуют о важности объективной и достоверной оценки финансового состояния потенциальных заемщиков. Однако возможности анализа ограничены из-за отсутствия единой нормативной базы по разным отраслям экономики. Нет и отраслевых справочников или классификаторов, позволяющих достоверно отнести то или иное предприятие-заемщика к определенному классу кредитоспособности с учетом его отраслевых особенностей, а также дающих банкам возможность оценить свой риск при предоставлении кредитных ресурсов. Банки вынуждены опираться на собственную информационную базу, уделяя больше внимания репутации заемщика, его кредитной истории, а не финансовым возможностям.

Экономические процессы экономической устойчивости и кредитоспособности для участников инвестиционного процесса являются взаимообусловленными. Обеспечение устойчивости функционирования предопределяет для строительного предприятия перспективы достижения стабильности и надежности.

Категория "экономическая устойчивость" является интегральным показателем, т. е. характеризуется набором локальных показателей, каждый из которых, является характеристикой конкретной экономической, производственной, финансовой и управленческой деятельности предприятия.

В настоящей статье предлагается модель для оценки и прогнозирования инвестиционной привлекательности строительных предприятий по критерию их экономической устойчивости. В основу построения модели положены линейные многофакторные модели А.А. Френкеля [1, 2]. Критерием оценки принят коэффициент экономической устойчивости как интегральный показатель, характеризующийся набором локальных показателей факторов, каждый из которых является характеристикой конкретной экономической, производственной, финансовой и управленческой деятельности предприятия [3]. Построение модели основано на информации о

деятельности строительных предприятий городов Хабаровского края.

Модель для оценки и прогнозирования коэффициента экономической устойчивости строительного предприятия имеет вид:

$$C_t = a_{0t} + a_{1t} X_1 + \ldots + a_{mt} X_m + \varepsilon_t \qquad (1)$$

где C_t – расчетное значение коэффициента устойчивости предприятия на момент времени t; X_i (i = 1, …, m) – показатели аргументы, оказывающие наибольшее влияние на экономическую устойчивость предприятия; m – количество показателей; a_{0t}, a_{it} – временные ряды членов регрессии с трендом $a_i(t)$; ε_t – случайная компонента.

Построение модели (1) осуществлялось в два этапа. На первом этапе была построена статическая регрессионная модель (2), отражающая зависимость коэффициента устойчивости предприятия от девяти факторов: X_1 – коэффициент текущей ликвидности; X_2 – коэффициент оборачиваемости собственных средств; X_{11} – коэффициент автономии; X_{12} – коэффициент оборачиваемости активов; X_{13} – коэффициент использования производственной мощности; X_{14} – коэффициент обеспеченности текущих активов собственными средствами; X_{17} – рентабельность по текущим затратам; X_{19} – рентабельность использования собственных средств и X_{21} – промежуточный коэффициент покрытия и времени (периода).

Такой набор факторов был установлен автором в результате оценки степени влияния двадцати одного фактора на коэффициент экономической устойчивости 49 строительных предприятий, работающих на рынке Хабаровского края Дальневосточного региона.

$$C = -0{,}105871*X_1 + 0.0618875*X_2 + 0{,}0749494*X_{11} + 0{,}0416986*X_{12} + 0{,}103944*X_{13} + 0{,}102637*X_{14} + 0{,}191684*X_{17} + 0{,}12669*X_{19} + 0{,}0684859*X_{21}, \qquad (2)$$

Важнейшие статистические характеристики регрессионной модели, показывающие зависимость коэффициента устойчивости строительного предприятия от девяти перечисленных факторов, представлена в табл.1, где введены следующие обозначения: b_i – коэффициент регрессии i-го показателя; t_{bi} – расчетное значение t-критерия для i-го коэффициента регрессии; R, R^2 – соответственно коэффициенты множественной корреляции и детерминации; F, $F_{табл.}$ – соответственно расчетное и табличное значение F-критерия для уравнения регрессии.

Модель дает возможность судить в пределах рассмотренных данных о важности показателей, их парных взаимодействий и степени их влияния на устойчивость функционирования строительного предприятия.

В результате на первом этапе были построены четыре статические модели, в которых от уравнения к уравнению изменяются не только значения коэффициента, но и значения членов регрессии.

Все полученные уравнения регрессии значимы – расчетные значения F-критерия Фишера моделей выше табличных. Величина коэффициентов множественной корреляции (0,974…0,997) указывает на высокую степень тесноты связи между коэффициентом устойчивости функционирования и отобранными показателями. Большинство коэффициентов регрессии, проверенные по F-критерию Фишера, значимы.

На втором этапе построения модели (1) исследовались тенденции изменения во времени коэффициентов регрессии a_{0t}, a_{it} (i = 1, …, m)

Таблица 1

Статистические характеристики модели (2)	b_1	b_2	b_{11}	b_{12}	b_{13}	b_{14}
Значение характеристик при анализе 49 предприятий	9,95331	3,82961	5,90881	5,05318	6,52536	11,7447
Статистические характеристики модели (2)	b_{17}	b_{19}	b_{21}	F/ $F_{табл.}$	R/R^2	
Значение характеристик при анализе 49 предприятий	4,59893	3,55712	4,83739	2035,12/1,65	0,9978/0,9973	

сглаживанием методом наименьших квадратов, при этом выбор аппроксимирующей функции осуществлялись на основании сопоставления нескольких функций, формальным критерием для выбора аппроксимирующей функции служила величина среднеквадратической ошибки. Отобранные функции даны в табл. 2. Здесь же приведены оценки для построения моделей прогноза членов регрессии при параметре сглаживания $\alpha = 2/(4+1) = 0,4$.

С учетом данных табл. 2 динамическая модель прогноза коэффициента устойчивого функционирования строительного предприятий имеет вид:

$$C_t = (-0,65+0,46\cdot t - 0,04\cdot t^2)\cdot X_1 + (0,85 - 0,89\cdot t - 0,075\cdot t^2)\cdot X_2 + (0,86+2,18\cdot t - 0,074\cdot t^2)\cdot X_{11} + (0,94 - 0,06\cdot t - 0,01\cdot t^2)\cdot X_{12} + (0,75 + 0,07\cdot t - 0,03\cdot t^2)\cdot X_{13} + (0,86 + 0,84\cdot t - 0,04\cdot t^2)\cdot X_{14} + (0,78 + 0,75\cdot t - 0,05\cdot t^2)\cdot X_{17} + (0,8 + 1,09\cdot t - 0,05\cdot t^2)\cdot X_{19} + (-0,78 - 0,11\cdot t - 0,01\cdot t^2)\cdot X_{21} \quad (3)$$

где X_1 – коэффициент текущей ликвидности; X_2 – коэффициент оборачиваемости собственных средств; X_{11} – коэффициент автономии; X_{12} – коэффициент оборачиваемости активов; X_{13} – коэффициент использования производственной мощности; X_{14} – коэффициент обеспеченности текущих активов собственными средствами; X_{17} – рентабельность по текущим затратам; X_{19} – рентабельность использования собственных средств; X_{21} – промежуточный коэффициент покрытия; t – время (период).

Коэффициент устойчивости строительного предприятия является величиной позитивной. В зависимости от величины коэффициента строительные предприятия относятся к одной из пяти категорий устойчивости:

первая категория - предприятия с низким (катастрофическим) уровнем устойчивости функционирования предприятия, значение коэффициента устойчивости 0,4-0,6;

вторая категория - предприятия с низким (кризисным) уровнем устойчивости функционирования предприятия, значение коэффициента устойчивости 0,6–0,8;

третья категория - предприятия со средним (критическим) уровнем устойчивости функционирования предприятия, значение коэффициента устойчивости 0,8–1,0;

четвертая категория - предприятия с достаточно высоким (удовлетворительным) уровнем устойчивости функционирования предприятия, значение коэффициента устойчивости 1,0–1,2;

пятая категория - предприятия с высоким (идеальным) уровнем устойчивости функционирования предприятия, значение коэффициента устойчивости 1,2–1,4;

Практические расчеты по модели (2) производятся следующим образом.

Например, требуется спрогнозировать на период март 2009 г. состояние предприятия "Z" со следующими значениями показателей: коэффициент текущей ликвидности (X_1) – 2,05; коэффициент оборачиваемости собственных средств (X_2) – 1,6; коэффициент автономии (X_{11}) – 0,1; коэффициент оборачиваемости активов (X_{12}) – 1,5; коэффициент использования производственной мощности (X_{13}) – 0,47; коэффициент обеспеченности текущих активов собственными средствами (X_{14}) – 0,19; рентабельность по текущим затратам (X_{17}) – 0,14; рентабельность использования собственных

Таблица 2

Аппроксимирующая функция	Оценки членов модели		
	a_i	a_1	a_2
$b_{1t} = 0,2786 - 0,1493\,t + 0,02462\,t^2$	–0,65	0,46	–0,04
$b_{2t} = 0,1007 - 0,0393\,t + 0,0110\,t^2$	0,85	–0,89	0,075
$b_{11t} = 0,1604 - 0,0709\,t + 0,0117\,t^2$	0,86	2,18	0,074
$b_{12t} = 0,1095 - 0,0816\,t + 0,0322\,t^2$	0,94	–0,06	–0,01
$b_{13t} = 0,0210 + 0,0529\,t - 0,0100\,t^2$	0,75	0,07	0,03
$b_{14t} = 0,0326 + 0,0285\,t - 0,0040\,t^2$	0,86	0,84	0,04
$b_{17t} = 0,0811 + 0,0344\,t - 0,0064\,t^2$	0,78	0,75	–0,05
$b_{19t} = 0,1900 - 0,0190\,t - 0,0031\,t^2$	0,8	1,09	–0,05
$b_{21t} = 0,1179 - 0,0210\,t + 0,0047\,t^2$	–0,78	–0,11	–0,01

средств (X_{19}) – 0,14 и промежуточный коэффициент покрытия (X_{21}) – 2,3.

Прогнозируемый коэффициент устойчивости предприятия “Z” на 2009 года (t = 12) определяем по формуле (3):

$$C_t = (-0{,}65+0{,}46\cdot 12 - 0{,}04\cdot 12^2)\cdot 2{,}05 + (0{,}85 - 0{,}89\cdot 12 - 0{,}075\cdot 12^2)\cdot 1{,}6 + (0{,}86 + 2{,}18\cdot 12 - 0{,}074\cdot 12^2)\cdot 0{,}1 + (0{,}94 - 0{,}06\cdot 12 - 0{,}01\cdot 12^2)\cdot 1{,}5 + (0{,}75 + 0{,}07\cdot 12 - 0{,}03\cdot 12^2)\cdot 0{,}47 + (0{,}86 + 0{,}84\cdot 12 - 0{,}04\cdot 12^2)\cdot 0{,}19 + (0{,}78 + 0{,}75\cdot 12 - 0{,}05\cdot 12^2)\cdot 0{,}14 + (0{,}8 + 1{,}09\cdot 12 - 0{,}05\cdot 12^2)\cdot 0{,}14 + (-0{,}78 - 0{,}11\cdot 12 - 0{,}01\cdot 12^2)\cdot 2{,}3 = 1{,}326.$$

Полученное значение $C_t = 1{,}326$ сравниваем со значением $1{,}2<C_{табл.}<1{,}4$ из табл. 3. Можно сделать вывод, что уровень устойчивости функционирования исследуемого предприятия является высоким, т. е. значение коэффициента свидетельствует о том, что в марте 2009 года уровень устойчивости предприятия “Z” оценивается как высокий.

Аналогично проведенным исследованиям осуществлен анализ влияния показателей на степень устойчивости функционирования ряда других строительных предприятий Дальневосточного региона, в частности, работающих на рынке Хабаровского края. Наименования предприятий, анализ экономической устойчивости которых проводился, а также значений коэффициента устойчивости функционирования в разные периоды времени приведены в табл. 3. Результаты показали, что в конечном итоге в модели оставались те же самые показатели, что и в модели (3), принятой в качестве окончательной.

На рис. 5 и в табл. 4 приведена динамика развития ряда строительных предприятий г. Комсомольск-на-Амуре за 12 месяцев (с июля 2007 г. по июль 2008 г.).

Модель (3) позволяет прогнозировать значение коэффициента устойчивости функционирования предприятий и способна оказать существенную методическую помощь руководству предприятия при осуществлении самостоятельной деятельности на рынке инвестиционно-строительных услуг, а также может быть использована для банков при кредитовании.

Формирование комплексной системы наблюдений за состоянием предприятий-участников инвестиционной деятельности, оценка результатов наблюдения и разработка прогноза изменения состояния предприятия позволит определять эффективность их работы, разрабатывать эффективные

Таблица 3

Название предприятия	**Коэффициенты устойчивости функционирования по 9-факторной модели**			
	t = 1 (апр. 2005 г.)	**t=7 (сент. 2005 г.)**	**t=10 (июнь 2006 г.)**	**t=12 (апр. 2007 г.)**
ООО “МАРС”	1,11	0,86	1,23	1,10
ООО “Востокстройсервис”	0,10	0,66	0,78	0,83
ООО “Мазкол”	0,52	0,75	0,66	0,93
ЗАО “Дальметаллургстрой”	0,89	0,65	0,94	0,88
ООО “ИНФРА”	1,02	1,11	1,31	1,15

Таблица 4

Уровень экономической устойчивости	**04-06 2006 (1)**	**06-09 2006 (2)**	**09-11 2006 (3)**	**11.06-04.07 (4)**	**04-06 2007 (5)**	**06-09 2007 (6)**	**09-11 2007 (7)**	**11.07-04.08 (8)**	**04-06 2008 (9)**	**06-09 2008 (10)**	**09-11 2008 (11)**	**11.08-04.09 (12)**
Низкий (катастроф.)	0,43	0,41	0,38	0,45	0,48	0,38	0,34	0,22	0,16	0,12	0,17	0,14
Низкий (кризисный)	0,50	0,52	0,47	0,44	0,46	0,54	0,63	0,64	0,53	0,45	0,47	0,36
Средний (критический)	0,07	0,07	0,12	0,09	0,06	0,04	-	0,12	0,27	0,30	0,33	0,43
Достаточно высокий	-	-	0,03	0,02	-	0,04	0,03	0,00	0,04	0,09	0,03	0,06
Высокий (идеальный)	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	0,04	-	0,01

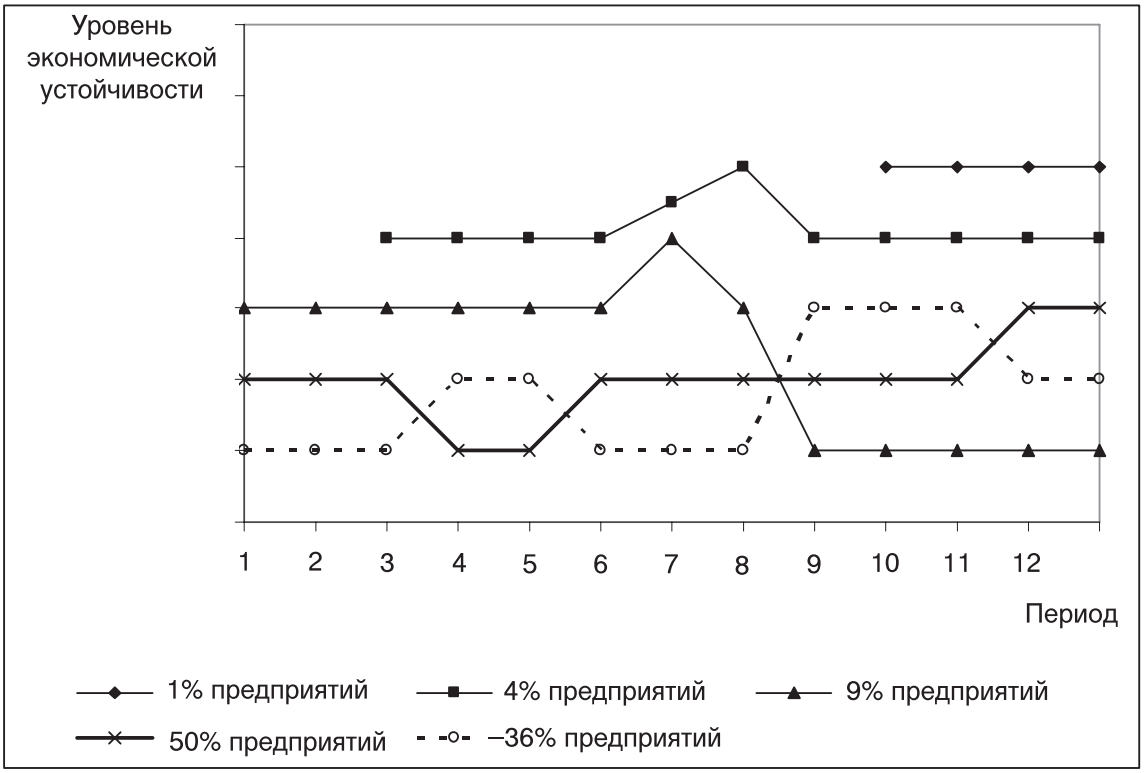


Рис. 5. Динамика уровня экономической устойчивости ряда строительных предприятий

стратегии развития. А осуществление систематического контроля за финансово-экономическим состоянием строительных предприятий позволит отслеживать состояние строительного бизнеса в динамике и своевременно принимать меры для развития инфраструктуры региона в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Френкель А.А.** Производительность труда. Проблемы моделирования роста. М.: Экономика, 1984. 175 с.

2. **Френкель А.А.** Математический анализ производительности труда. М.:Экономика, 1986. 168 с.

3. **Ковалев В.В., Волкова О.Н.** Анализ хозяйственной деятельности предприятий. М.: ПБОЮЛ, 2001. 424 с.

Зубчик А.В.

Инновационная деятельность как основное условие модернизации экономики

В период перехода России от административно-командной системы к рыночной экономике четко определились ориентиры, с помощью которых возможно получить конкурентные преимущества не только на международной арене, но и на внутреннем рынке товаров и услуг. На сегодняшний день, инновационная деятельность – одно из основных условий модернизации экономики. Сужающиеся возможности традиционных ресурсов экономического роста связаны как с приближением физических пределов их использования, так и со снижающейся их эффективностью и увеличением затрат на природоохранные мероприятия. Это означает, что доминантой в становлении моделей экономического процесса XXI в. должна стать система инновационных процессов, научных знаний, новых технологий, товаров и услуг.

Однако, при всеобщем признании актуальности направления модернизации экономики, наличии богатого зарубежного опыта, эффект от экономических преобразований не принес должного результата: научная сфера за годы преобразований понесла значительные людские потери. Механизм создания и продвижения инноваций, отвечающим современным экономическим условиям так и не был создан, показатели инновационной деятельности предприятий, научной сферы, инновационной активности населения крайне низки и в значительной мере отстают от динамики зарубежных стран.

Отсутствие механизмов стимулирования инновационной деятельности, системы институциональных преобразований, защиты интеллектуальной собственности придает остроту проблеме инновационного развития России. В значительной мере этот вывод относится и к регионам России, в которых успешное развитие экономики невозможно без внедрения достижений науки и технологий.

Целью настоящей работы является исследование аспектов развития инновационной деятельности в стране и создание механизмов стратегии активизации инновационного развития.

Трудности, с которыми сталкивается большинство участников инновационного процесса (включая государственные структуры) заключаются в отсутствии внятных законодательных механизмов вовлечения результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот. Так, например, согласно п.31, Постановления Правительства РФ от 26 июня 1995г. № 594 с изменениями и уточнениями, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 20 марта 2003г. №165, бюджетные средства могут быть выделены только при условии “ …обеспечения полного и своевременного финансирования мероприятий целевой программы за счет средств внебюджетных источников и бюджетов субъектов РФ, предусмотренных утвержденной целевой программой, …” [2]. Таким образом, федеральные денежные средства могут быть выделены только при условии финансового участия в инновационных разработках потенциальных потребителей НИОКР. Последние, в силу высокого риска инновационных проектов, чаще всего принимают выжидательную позицию. Таким образом, научные идеи, несмотря на важное значение для развития регионов все чаще так и не находят своего применения.

Одним из решений существующей проблемы видится создание региональных конкурсов областных администраций, основной целью которых является привлечь федеральное финансирование региональных инновационных программ. Каждому региону, желающему улучшить инвестиционную среду, предлагается разработать и представить свою программу повышения конкурентоспособности области, в которой затрагиваются наиболее острые проблемы развития региона. При этом, каждый региональный проект должен подкрепляться гарантией финансирования со стороны местных властей и предпринимательства. Таким образом, данный конкурс позволяет открыто представить региональные проекты повышения конкурентоспособности региона, а так же получить субсидии

со стороны федерального бюджета. Значение подобных конкурсов – стимулирование творческой инициативы государства и частного сектора, вовлечение в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности, улучшение инвестиционного климата в регионах.

Так же, одной из проблем реформирования научно-инновационной сферы является недостаточное внимание властей к науке, приводящее к недостатку финансирования, оттока творческой и научной интеллигенции. В конце XX, начале XXI века значительная часть творческой интеллигенции вместо выполнения своих профессиональных обязанностей была занята поиском дополнительного заработка, нередко покидая страну, выезжая туда, где их труд востребован, а плата за него носит достойный характер. Покинувшие страну ученые представляют свои разработки в таких перспективных отраслях науки, как фармацевтика, программное обеспечение, индустрия наносистем и материалов.

На сегодняшний день в России внедрение крупных разработок затрудняется ввиду множества причин. Одной из них является отсутствие собственных средств у разработчиков крупных инноваций на проведение исследований, сертификации, патентование и внедрение интеллектуального продукта. Более того, часто будущие покупатели не имеют средств для финансирования ноу-хау или же приобретения готового изобретения. Наименее рискованно для будущих пользователей новшества получение уже готовой наукоемкой продукции (после прохождения последней всех испытаний, апробации и сертификации) посредством кредита или лизинга. Что касается кредитно-финансовых учреждений, данные организации неохотно предоставляют заем под крупные инновационные проекты. Препятствиями служат длительный срок окупаемости проекта, в большинстве случаев отсутствие ликвидного залогового обеспечения инновационных разработок. Высокая процентная ставка так же является существенным барьером при получении кредита на инновационные разработки. Отсутствие гарантий получения положительного результата при проведении ОКР не повышает заинтересованность регионов для выделения денежных средств для финансирования ноу-хау. Как было сказано выше, федеральный бюджет выделяет средства на НИОКР только при условии финансового содействия со стороны региональных органов власти. Так же следует отметить, что наибольшим спросом со стороны спонсоров пользуются разработки в области "сырьевых" технологий.

Очевидным становится тот факт, что при осуществлении государственной инновационной, социальной политики необходимым является создание благоприятной обстановки для реализации потенциальных возможностей как деятелей науки, так и творчески - активного населения в области инновационной деятельности. Поэтому в условиях реформирования экономики в числе важнейших задач государственной инновационной политики можно отметить:

– создание четких законодательных механизмов вовлечения результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот;

– развитие инфраструктуры инновационного процесса;

– повышение социального статуса научной деятельности;

– обеспечение комплексных мер для поддержки инновационной деятельности со стороны государственного сектора, частного бизнеса, финансово-кредитных учреждений, общественных организаций, науки.

Достаточно мощным государственным инструментом развития инновационного сектора и вовлечения результатов НИОКР в хозяйственный оборот является налоговое стимулирование, т.е налоговые льготы, поощряющие направление деятельности корпораций, развитие которых необходимо с точки зрения государства. К числу налоговых льгот относятся следующие основные: скидки на прибыль в размере капиталовложений в новое оборудование и строительство; скидки с налога на прибыль в размере расходов на НИОКР; включение в текущие затраты расходов на отдельные виды оборудования, используемого в научных исследованиях; создание за счет прибыли фондов специального назначений, не облагаемых налогом; обложение прибыли по пониженным ставкам. Однако, в части привлечения внебюджетных источников финансирования посредством государственно-частного партнерства существует ряд проблем. Так, согласно существующему налоговому законодательству, затраты инициатора инновационного проекта на НИОКР, произведенные за счет собственных средств, не вычитаются из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в отличие от ситуации, когда он осуществляет такие расходы по собственной инициативе,

не имея соответствующего государственного контракта. Тем самым инициатор разработок при участии в НИОКР находится в менее выигрышном положении, чем другая организация, финансирующая проект для собственных нужд, минуя государственно-частное партнерство [5]. Достаточно целесообразным является внести соответствующие коррективы в Налоговый кодекс Российской Федерации. Новыми моментами в предложениях ведущих экономистов так же являются, во-первых, предоставление местным властям права снижать налоги, во-вторых, вводить налоговые льготы для стимулирования приоритетных видов деятельности на данной территории. Создание единого механизма льготирования – непременное условие вовлечения результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот.

Одним из определяющих факторов, который может обеспечить тесную взаимосвязь между наукой и бизнесом может стать организационная среда в виде полноценной инновационной инфраструктуры как на региональном, так и на уровне федеральных округов и России в целом.

Информационно-консультационные центры, созданные при поддержке государственного субсидирования, т. е. фирмы, характеризующиеся высоким спросом на деловые знания. Основной целью их деятельности является улучшение доступности деловой информации (цены и коммерческие возможности) и помощь в обеспечении информацией инновационного характера на местном уровне. Работа подобных центров определяется спросом со стороны инвесторов инновационных объектов, в противном случае они превращаются в помещения с компьютерами.

Смешанные государственно-частные фонды стартового капитала. Основой являются высокотехнологичные начинающие и отпочковавшиеся предприятия с высокой добавленной стоимостью. Со стороны государства осуществляется обеспечение начинающих фирм капиталом и управленческими знаниями. Основным условием является наличие местных предприятий с выгодными проектами. Участие государства целесообразно в той мере, в какой оно использует ресурсы частного сектора. Особенностью является тот факт, что государство способствует реализации инициатив частного сектора, но не заменяет его.

При разработке государственной и региональной стратегии инновационного развития важным моментом является создание условий для свободной и самодеятельной реализации потенциальных возможностей граждан в инновационной сфере. Дело в том, что при анализе статистической информации (на примере Центрального федерального округа) за последние пять лет наблюдается обратно пропорциональная тенденция между количеством аспирантов и работающим персоналом, занятым исследованиями и разработками [1]. Молодые люди, окончившие аспирантуру не стремятся работать в научной сфере деятельности. Другими словами, работа над диссертацией в большей мере преследует цель прохождения в более высокую социальную группу, получение более высокого социального статуса, нежели собственные научные достижения. Весьма значимую роль так же играет оплата труда сотрудников научной сферы.

Достаточно многообещающим и перспективным делом в сложившейся ситуации видится создание системы взаимодействия подготовки кадров высшей квалификации в институтах и университетах и сотрудничества с крупными инновационными организациями. Одни получают заказы для новейших разработок, другие – минимальные издержки для выпуска инновационной продукции. В результате, в процессе обучения видоизменяется теоретическо-образовательная направленность вузов на учебно-инновационную деятельность в них.

В результате экономических реформ в России большинство позитивных тенденций действует в ограниченных рамках. Система государственного управления инерционна, новые цели государственной научной политики не реализуются в полной мере, их законодательное и правоприменительное обеспечение несовершенно, к тому же оно часто запаздывает. Не решена одна из важнейших задач – повышение социального статуса научного труда и инновационной деятельности, полноценной государственной поддержки приоритетных направлений [3].

Именно от того, как наукоемкие субъекты Федерации будут формировать и реализовывать свою региональную политику в области инновационной деятельности, использовать свой научный и производственный потенциал, во многом будет определяться, по какому пути пойдет развитие экономического потенциала всей России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2007. – с.788-823

2. **Зайцев В.П.** Проблемы, возникающие при промышленном внедрении ноу-хау // Инновации. 2007. № 4. С. 21.

3. **Кобрин Ю.** Инновации – условие конкурентоспособности// Экономист. 2004. № 11. С. 23–29.

4. **Кузнецов Е.** Механизмы запуска инновационного роста в России. // Вопросы экономики. 2003. № 3. С. 4.

5. **Мазуренко С.** Федеральные программы – инструмент инновационного обновления российской экономики. // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 5, С. 8–15.

6. **Семенов Т.** Правовое регулирование инновационного процесса: проблемы и противоречия // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 7. С. 78.

Королев В.А., Мурашова С.В.

Инновационные методы обслуживания на потребительском рынке

Концепция электронных денег позволяет предприятиям торговли, а также и банкам доставлять услуги клиентам на дом. Одно из главных условий для банка – иметь свое представительство в Интернете.

Вместе с использованием электронных систем расчетов и банкоматов банки предоставляют клиентам такую услугу, как ведение банковских операций на дому – "home banking". Впервые эта услуга появилась в ноябре 1982 г. в Шотландии, когда строительное общество "Nottingam Building Society" совместно с Банком Шотландии и британской телефонной компанией "British Telecom" внедрило систему "Homelink". При такой системе предоставления банковских услуг, операции могут вестись круглосуточно и постоянно. Банк может управлять текущими счетами клиентов, вкладами, расчетами клиентов с бюджетом. Выделяются следующие виды операций: оплата услуг различных компаний (например, оплата вперед счетов за пластиковую карточку); получение баланса на текущий день; отчет о движении средств на счете; заказ чековой книжки; ведение операций с ценными бумагами; осуществление перечислений по счетам клиентов за определенный промежуток времени. Клиент может выполнить любую операцию в любое удобное для него время дня и ночи, так как банк осуществляет последующий контроль. Перед каждой операцией владелец домашнего терминала использует специальный "ключ" в коде защиты от неправомочного подключения к системе. Все операции могут проводиться не только в национальной валюте, но и в иностранной, банк может выдавать информацию и о состоянии счетов клиента в других иностранных банках, если клиент ему это поручит.

Управление банковскими счетами через Интернет, т. е. интернет-банкинг, является наиболее динамичным и представительным направлением финансовых интернет-решений, в силу наиболее широкого спектра финансовых (в данном случае банковских) услуг. Кроме того, подобные системы могут быть основой дистанционной работы на рынке ценных бумаг и удаленного страхования, т.к. они обеспечивают проведение расчетов и контроль над ними со стороны всех участников финансовых отношений. Классический вариант системы интернет-банкинга включает в себя полный набор банковских услуг, предоставляемых клиентам – физическим лицам в офисах банка, естественно, за исключением операций с наличными деньгами. Как правило, с помощью систем интернет-банкинга, можно покупать и продавать безналичную валюту, оплачивать коммунальные услуги, платить за доступ в Интернет, оплачивать счета операторов сотовой и пейджинговой связей, проводить безналичные внутри- и межбанковские платежи, переводить средства по своим счетам, и, конечно, отслеживать все банковские операции по своим счетам за любой промежуток времени. Использование систем интернет-банкинга дает ряд преимуществ: во-первых, существенно экономится время за счет исключения необходимости посещать банк лично; во-вторых, клиент имеет возможность 24 часа в сутки контролировать собственные счета и, в соответствии с изменившейся ситуацией на финансовых рынках, мгновенно отреагировать на эти изменения (например, закрыв

вклады в банке, купив или продав валюту, и т. п.); в-третьих, системы интернет-банкинга незаменимы для отслеживания операций с пластиковыми картами – любое списание средств с карточного счета оперативно отражается в выписках по счетам, подготавливаемых системами, что так же способствует повышению контроля со стороны клиента за своими операциями. Возможность работать со счетами пластиковых карт позволяет пользоваться услугами интернет-магазинов как в России, так и за рубежом на абсолютно безопасном уровне - достаточно перевести с помощью системы интернет-банкинга требуемую сумму средств на карту, а затем с помощью этой карты оплатить какую-либо услугу или товар в интернет-магазине на веб-сайте последнего. При этом в системе будут доступны выписки по карт-счету, из которых можно определить какая сумма средств списана с карты, за что и т.п. Таким образом, больше, чем стоимость товара или услуги, с карты не спишется и клиент всегда в состоянии отследить подобные операции. Более того, в сохранности средств заинтересованы, прежде всего, банки – поставщики услуг интернет-банкинга, отвечающие не только за сохранность средств своих клиентов, но и за свою репутацию.

С 1998 г. российские банки начали работать в Интернет. Сегодня в России существует уже несколько систем управления банковскими счетами через Интернет. Их клиенты имеют возможность совершать практически любые операции: открывать депозитные счета в рублях и в валюте; переводить деньги на пластиковую карточку (конвертирование средств в электронные деньги); оплачивать коммунальные платежи; продавать и покупать валюту; оплачивать услуги интернет-провайдеров и т. п. Системы российских банков похожи: надо открыть в банке счет, получить или “скачать” из Интернета необходимое банковское программное обеспечение, после получить индивидуальный пароль, электронно-цифровую подпись или чип с шифром. После этого можно управлять своим счетом из любого места, где есть подключенный к Интернету компьютер. Для этого не надо получать специального образования, достаточно элементарных навыков обращения с компьютером. Однако, несмотря на очевидное удобство и выгоду, всего 7,5 тыс. россиян управляют своим счетом через сеть. Причем 5 тыс. из них – клиенты системы CyberPlat, применяемой в банке “Платина”, которая в основном ориентирована на покупку и продажу товаров через Интернет, а банковские услуги для нее – побочный продукт. Система считается универсальной, так как она, по сути, является автоматизированной системой управления сбытом в глобальной сети Интернет. В ней интегрированы четыре основных компонента:

– расчеты по крупным оптовым операциям для бизнеса;

– торговое обслуживание частных покупателей, т. е. расчеты значительного числа физических лиц (розничные продажи);

– система “банк-клиент”, работающая через Интернет;

– элементы открытой платежной системы, так как к ней могут подключаться любые участники.

Данная система способна обеспечить полную автоматизацию расчетов во всех сферах торгового и банковского бизнеса. В ней действуют два принципиально разных механизма платежей [3]:

1. Для обслуживания потребностей бизнеса (оптовая торговля) – business-to-business;

2. Для обслуживания частных клиентов (розничная торговля) – business-to-consumer.

Технологии интернет-платежей обеспечивают, прежде всего, расчеты между корпорациями. Корпоративные клиенты регистрируются в системе, предъявляя все необходимые по российскому законодательству документы.

Гарантией полной безопасности платежей является оформление всеми участниками электронно-цифровых подписей, вероятность подделки которых намного ниже, чем подделки простой подписи на банковской карточке. Электронно-цифровая подпись клиента содержит 512 разрядов, а с существующими сейчас техническими средствами есть возможность взлома 48–52-разрядных подписей, так что подделка практически исключена. Система CyberPlat полностью отвечает требованиям российского законодательства. [1]

Клиенты могут использовать систему для оперативного заключения договоров, расчеты по которым обязательно пойдут через Интернет. Такой механизм позволяет обеспечить клиентам максимальный выбор схем взаиморасчетов, оптимальных, с их точки зрения, платежных инструментов. Частных клиентов данная система привлекает простотой оплаты в режиме on-line, так как им не нужна электронно-цифровая подпись, достаточно иметь международную карту любого эмитента.

Обслуживание клиентов банками на дому становится перспективной формой банковских услуг. С дальнейшим развитием технических возможностей, появлением новых телекоммуникационных линий связи появится возможность объединить

услуги банкоматов и услуги на дому в единую универсальную систему полного комплексного обслуживания клиента.

Технологии электронного дистанционного банковского обслуживания развиваются в следующих направлениях:

– "Клиент-банк", система, которая обеспечивает подготовку и обмен банковскими документами между клиентом и банком при модемном соединении компьютера клиента с расчетным центром банка;

– "Интернет-банк", система, в которой организуется взаимодействие клиента и банка через Интернет, используя для этого стандартный браузер;

– "М-банкинг" или "мобильный банкинг", система, в которой взаимодействие банка и клиента организовано посредством мобильных устройств передачи данных (мобильного телефона).

Система "Клиент-Банк" – это закрытая система, которая ограничивает потенциальную клиентскую базу банка, так как для клиентов из других регионов требуются затраты на междугородние телефонные звонки. Система "Интернет-Банк" организовалась с появлением сети Интернет и дает возможность управлять банковским счетом на расстоянии при наличии компьютера подключенного к Интернет из любой точки мира.

В настоящее время можно выделить несколько моделей ведения онлайнового банковского бизнеса:

– онлайновое подразделение традиционного банка, дополняющее его оффлайновую деятельность;

– интернет-банк, учрежденный оффлайновым банком, как самостоятельное юридическое лицо (в некоторых странах, например, Германии, такие банки называются директ-банками);

– виртуальный банк – чаще всего организованный небанковской компанией, например, страховой;

– финансовый супермаркет, т.е. банк, осуществляющий интернет-продажи как своих, так и других финансовых институтов услуг [2].

Несмотря на то, что согласно опросам (www.comcon-2.com), уровень доходов большей части (72%) аудитории российского Интернета высокий или выше среднего, активного развития интернет-банкинга в России пока еще нет, но складываются возможные предпосылки для этого.

В настоящее время количество пользователей интернет-банкинга в России оценивается на уровне 40–50 тыс. человек. Для сравнения, в Wells Fargo (США) через интернет обслуживается 4,2 млн. человек, в Swedbank (Швеция) – 1,5 млн., в Nordia (Финляндия) – 1,2 млн., в First direct (Великобритания) – более 1 млн. Только "ING Direct" – бренд дистанционного обслуживания банка ING (Нидерланды) при выходе на рынок Великобритании за 6 месяцев приобрел 250 тыс. новых клиентов. Одни из наиболее важных причин, почему тормозится развитие этой перспективной деятельности банков: во-первых, в стране до сих пор не сложилась массовая культура потребления банковских услуг. Не все граждане или хотя бы подавляющее большинство имеют текущий счет в банке. Большая часть расчетов за товары и услуги ведется наличными деньгами; во-вторых, сказываются последствия кризиса 1998 года, который значительно подорвал доверие к банковской системе, и физические лица все еще опасаются доверять свои сбережения банкам. Также, на развитие услуг интернет-банкинга, влияют некоторые рыночные факторы, такие как: конкуренция; стоимость транзакции, географический охват, стратегия взаимоотношений с клиентами. Кроме того, государство должно принимать законы, которые бы способствовали продвижению технологий.

Важно, чтобы государство помогало развитию телекоммуникаций, обеспечило хождение электронной цифровой подписи, мер по защите информации. В стране должна сформироваться хорошая телекоммуникационная инфраструктура, а также должны работать телекоммуникационные компании с полным набором аутсорсинговых услуг [4].

Летом 2004 года примерно каждый третий банк поддерживал интернет-банкинг. В 2005 году, по данным опроса CNews Analytics, системы дистанционного банковского обслуживания *установили более половины всех российских банков. В 2009 году без подобных систем останутся лишь единицы.* Опрос компаний-поставщиков решений для интернет-банкинга, проведенный CNews Analytics, показал, что на сегодняшний день более половины всех российских банков имеют системы дистанционного банковского обслуживания. Правда, это говорит скорее о потенциальной емкости рынка, поскольку многие банки, приобретя лицензии, реально так и не начали использовать системы в работе, либо пока отрабатывают работу с ними на афилированных компаниях. Тем не менее, все опрошенные CNews Analytics компании отмечаются высокий спрос на решения этого класса. Некоторые из них ежемесячно запускают

Таблица 1

Качество услуг интернет-банкинга для физических лиц

Место	Активы физ. лиц (место)	Банк	Система	Оценка Cnews
1	4	Альфа-банк	БСС	5
2	41	Гута-банк	Степ Ап	4,9
3	3	Банк Москвы	Бифит	4,8
4-5	11	Автобанк-Никойл	Собственная разработка	4,75
4-5	12	Импэксбанк	Собственная разработка	4,75
6	25	Северная казна	Собственная разработка	4,65
7	н/д	Росбанк (филиалы ОВК)	Собственная разработка	4,6
8-9	23	Промсвязьбанк	Собственная разработка	4,5
8-9	33	Омскпромстройбанк	Собственная разработка	4,5
10	40	Кредит Урал Банк	Бифит	4,3
11	17	АК Барс	БСС	4,1
12	37	Челиндбанк	н/д	4
13	8	Уралсиб	Асофт	3,8
14-15	34	Югбанк	Faktura.ru	3,7
14-15	22	Сибакадембанк	Faktura.ru	3,7
16	39	Уралвнешторгбанк	CSBI	3,2
17	14	Международный московский банк	БСС	3
18	27	МДМ-Банк Санкт-Петербург	н/д	2,75
19-20	31	Менатеп Санкт-Петербург	БСС	2,5

в промышленную эксплуатацию более 10 систем интернет-банкинга.

Оценка качества услуг интернет-банкинга в России была реализована CNews Analytics на основе как пользовательского подхода к исследованию функциональности систем, так и консультаций с банками и разработчиками решений. Для исследования были выбраны 50 крупнейших банков по активам физических и юридических лиц. Проведенная по каждой выборке оценка, помимо предусмотренных системой функциональных возможностей, включала, в числе прочих, такие параметры, как полнота описания системы на сайте банка и возможность ознакомления с демонстрационной версией. Данные приведены в табл. 1 [5].

В настоящее время более 90% всех российских банков используют системы типа “Банк-Клиент”. Учитывая, что системы “Интернет-банк-клиент” предоставляют несравненно большие функциональные возможности, а также не требуют установки программного обеспечения на стороне клиента, можно говорить об огромном потенциале рынка подобных систем.

Современные интернет-технологии позволяют банкам существенно упростить и ускорить документооборот, сократив при этом объем бумажной работы и лишние издержки. Управление счетом через Интернет позволяет не только экономить время, но и приносит заметную выгоду. Так, некоторые банки снижают тарифы на такие операции, другие вводят фиксированную ставку за операцию, а третьи – единую плату за любое число платежных поручений, что особенно выгодно для корпоративных клиентов.

Любые платежи и банковские услуги “на дому” выгодны для клиентов и для банков, поскольку себестоимость электронных транзакций в несколько раз ниже обычных.

Инновационные методы розничного обслуживания потребителей это шанс для российских банков стать известными на международном уровне и получить мировое признание.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ (части первая, вторая и третья) (с изм. и доп. от 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля, 17 декабря 1999 г., 16 апреля, 15 мая, 26 ноября 2001 г., 21 марта, 14, 26 ноября 2002 г., 10 января, 26 марта, 11 ноября 2003 г.) в редакции от 05.02.2007.

2. **Балабанов А.И., Мурашова С.В. и др.** Банки и банковское дело. Учебник для вузов. СПб.: "Питер", 2007.

3. **Афонина С.В.** (Мурашова С.В.) Электронные деньги. СПб.: Питер, 2001.

4. **Мурашова С.В.** Новации и система безналичных расчетов в России. СПб.: СПбТЭИ, 2004.

5. http://cnews.ru. Официальное Интернет-издание о высоких технологиях, 2006.

Сизюков С.А.

Основные этапы выбора инструментов управления проектами

В условиях динамических изменений рыночной экономики, как во внешней среде предприятия, так и внутри него, требуется особый подход к организации системы управления, это предопределено существующей для предприятия необходимостью гибко реагировать и адаптироваться к переменам в целях профилактики кризисной ситуации и продолжения поступательного развития. В последние годы теория и практика управления уделяют большое внимание данному вопросу. Анализ публикаций в сфере менеджмента позволяет сделать вывод о том, что в современных условиях представления о хорошем предприятии как о структурно стабильном и централизованно управляемом, с жесткой функциональной иерархией уходят в прошлое.

В связи с вышесказанным определенный интерес представляет следующее определение: "менеджмент (управление) – эффективное средство адаптации системы к изменениям. При этом изменения являются основным объектом управления".

В теории управления согласно дихотомической классификации по признаку "приспособляемость к ситуации" принято выделять два подвида управления, а именно: плановое (консервативное) и адаптивное (гибкое) управление. Но здесь необходимо отметить, что адаптивное управление не отрицает плана, а напротив, предполагает его более высокое качество: непрерывность планирования, использование прогнозных оценок, анализ рыночных тенденций, результатов НИОКР, учет неопределенности и т. д. Адаптивное управление позволяет максимально приспосабливаться к обстановке путем изменения планов и программ, задач и очередности их решения, перехода на новые методы, а при необходимости – структурной перестройки, что в свою очередь обеспечивает гибкость в работе.

Согласно теории управления, в становлении системы стратегического менеджмента принято выделять четыре основные фазы:

1) стохастические изменения на постоянные возмущения во внешней среде;

2) предопределение новых проблемных зон во внешней среде организации и разработка стратегий ответных действий;

3) управление источниками конкурентных преимуществ: выявление потенциала предприятия для адаптации в динамично развивающейся среде;

4) управление стратегическими конкурентными преимуществами

По мнению автора, смысловое содержание процесса становления системы адаптивного управления промышленного предприятия следует рассматривать как последовательность первых трех фаз становления системы стратегического управления.

Несмотря на высокую популярность и успешность применения стратегического управления на практике, изучение богатого зарубежного опыта свободного организационного развития можно сделать следующие выводы:

1) в современном хаотично меняющемся организационном окружении парадигма стратегического управления сама по себе не является решением всего набора проблем и не гарантирует успешного развития промышленного предприятия, хотя и привносят в управление организацией определенную целесообразность;

2) в организациях, не имеющих четко сформулированной стратегии функционирования, развитие имеет эволюционный характер, тогда как в организациях, управляемых в соответствии со стратегическим планом, такое развитие происходит революционно.

В данном контексте следует отметить, что развитие промышленного предприятия, реализующей адаптивную систему управления, будет иметь эволюционный характер. Но при этом необходимо учесть, что ориентиром такого развития все же будет служить стратегическая цель, а именно – вы-

живание в условиях неблагоприятной и неопределенной среды, что можно считать актуальным для большинства отечественных предприятий.

Теория эволюционного менеджмента приобретает в последнее время все больше своих сторонников. В числе эволюционных принципов в теории организации следует отметить такие как:

1) современная биологическая эволюционная теория может быть использована в организационных исследованиях на метатеоретическом уровне;

2) основные принципы эволюции – стремление к сохранению идентичности и адаптация к внешней среде;

3) предприятие эволюционирует одновременно на нескольких внутренних и внешних уровнях и др.

Вышеперечисленные принципы будут являться справедливыми и по отношению к концепции адаптивного управления организацией.

В некоторых случаях в экономической литературе для определения понятия “адаптация” применяется термин “самодействие”, “самонастройка”; сам термин “адаптация” встречается довольно часто для обозначения тех или иных процессов приспособления, а также изменения определенных параметров работы предприятия в новых условиях. Довольно распространенным является мнение о том, что адаптация представляет собой определенный этап развития предприятия и предполагает управление им.

Следует отметить, что в научной литературе широко используются термины “адаптация”, “адаптивность”, “адаптивное управление” и т. п. Из определений следует:

1. Свойство адаптивности проявляется в результате взаимодействия системы с внешней средой;

2. В условиях рыночных отношений, где основными характеристиками внешней среды являются подвижность и неопределенность, адаптивность является фундаментальным свойством такой динамической системы как предприятие;

3. Чем меньше изменения внешней среды приводят к реакции системы, тем выше адаптивные свойства;

4. Благодаря адаптации сохраняется оптимальный и постоянный уровень протекания внутренних процессов в системе, а система приобретает устойчивость и свойство выживаемости в данной среде;

5. При адаптивном управлении процесс начинается с изучения окружающей среды. Ожидаемые события рекомендуется делить на три основные категории: детерминированные, вероятностные, неопределенные события;

6. Имеется существенная связь между характеристиками внешней среды и организационными структурами.

Выбор и адаптация стратегически выверенного инструментального набора управления структурными решениями может выполняться в разных направлениях. Возможно, наиболее жизнеспособным являются следующие три направления:

• Адаптация в соответствии с размером проекта.

• Адаптация в соответствии с семейством проекта.

• Адаптация в соответствии с типом проекта.

Эти три направления – три различных пути отбора инструментов в инструментальный набор и его адаптации. Каждое направление имеет своей целью показать, какие именно инструменты управления проектами необходимо выбирать и адаптировать. Для осуществления такой возможности каждый вариант выбора основывается на процессе стандартизованного управления проектами, который фактически и определяет выбор конкретных инструментов. Каждый входящий в набор инструмент выбирается ради поддержки конкретных управленческих предметов поставки в процессе стандартизованного управления проектами. Далее, инструментальный набор построен так, чтобы включать в себя все инструменты, необходимые для получения полной совокупности управленческих предметов поставки, входящих в процесс стандартизованного управления проектами. Следовательно, при любом варианте выбора первый шаг состоит в том, чтобы составить схему этого процесса – т.е. определить его фазы, операции управления проектами и управленческие предметы поставки (рассмотрение технический операций и предметов поставки выходит за рамки данной книги). После этого можно переходить к выбору отдельных инструментов в поддержку этих предметов поставки.

Отбор инструментов управления проектами и адаптация набора к специфическим условиям тех или иных предприятий состоит из 3 основных шагов, каждый из которых включает в себя несколько задач (см. рис. 1):

• Обеспечение стратегического соответствия.

• Адаптация набора инструментов управления структурными решениями.

• Непрерывное совершенствование.

Рис. 1. Процесс отбора и адаптации набора инструментов управления структурными решениями

Необходимость обеспечения стратегического соответствия набора инструментов управления структурными решениями конкурентной стратегии предприятия способна в общих чертах сказать нам, какие категории инструментов необходимо отбирать и адаптировать. Это соответствие побуждает нас на совершение следующего шага – на адаптацию отобранных инструментов к нуждам пользователя посредством выбора отдельных инструментов управления структурными решениями. Развертывание набора инструментов управления структурными решениями в проектах реального мира вскроет его недостатки и даст нам новое знание, которое приведет к необходимости непрерывного совершенствования – к совершению третьего шага.

Процесс стандартизованного управления должен обеспечивать поддержку управления структурными решениями. Чтобы это было возможно, процесс должен соответствовать стратегии управления. В частности, когда стратегия ориентирована на расписание, стоимость или показатель "цена-качество", процесс стандартизованного управления структурными решениями необходимо ориентировать на то же самое. Это значит, что совокупность упорядоченных и взаимосвязанных фаз процесса, его предметов поставки и контрольных событий будет ориентирована на расписание, стоимость или показатель "цена-качество" соответственно.

С данным процессом тесно переплетены другие составляющие управления структурными решениями – проектная организация, информационные технологии, культура и лидерство. Иными словами, стратегия управления структурными решениями обеспечивается не одним только процессом стандартизованного управления, а всей синергической совокупностью компонентов управления структурными решениями.

К инструментам управления структурными решениями относятся процедуры и техники, посредством которых достигаются управленческие результаты. "A Guide to the Project Management Body of Knowledge" и другие источники используют термин "инструменты и техники" вместо того, что определяется как инструменты управления структурными решениями. Два примера таких друг от друга обрабатываемой информацией. Устав команды - это систематическая процедура обработки качественной информации, которая касается даваемой команде авторизации (разрешения) на выполнение проекта. С другой стороны, анализ Монте-Карло представляет собой инструмент планирования рисков, который также устанавливает систематическую процедуру, но на этот раз выполняемую посредством алгоритма численного определения рисков. Иными словами, это количественный инструмент. Ключевым элементом как группы качественных, так и группы количественных инструментов – а все инструмен-

ты управления проектами принадлежат к одной из названных групп— является систематическая процедура. Следует сделать акцент на сути инструментов управления структурными решениями – на их систематической процедуре.

Набор инструментов управления структурными решениями в организации должен быть приведен в соответствие ее конкурентным целям. Следовательно, для того, чтобы разработка набора инструментов была успешной, менеджер проекта должен понимать стратегию. Зачастую ни стратегия не доводится до сведения менеджеров проектов, ни они не прилагают усилий к тому, чтобы узнать о ней. Менеджерам проектов следует проявлять упорство и настойчивость в постижении глубинной сути стратегии, даже если эта стратегия не доводится до их сведения. Менеджерам отдельных бизнес-процессов необходимо общаться с руководителями высшего звена и убеждать их в том, что конкурентная стратегия является путеводной звездой для планирования и выполнения проектов, для процесса стандартизованного управления структурными решениями и для формирования набора инструментов управления структурными решениями, а потому менеджерам необходимо знать ее, чтобы обеспечить ожидаемую отдачу от своих бизнес-процессов.

Часть процесса убеждения высшего руководства – это способность наглядно представить характер соответствия, которое должно быть достигнуто между набором инструментов и конкурентной стратегией.

Хорошо сбалансированное сочетание инструментов обеспечения качества и стоимости – наиболее приоритетная задача. Это имеет настолько высокую важность, что руководство уделяет этим инструментам наибольшее внимание, выделяя для них большую часть своего времени и полагаясь на них при принятии важных решений. Формальные или неформальные инструменты работы с голосом заказчика и программы контроля качества имеют критически важное значение для достижения установленного заказчиком уровня качества. Равно важны также оценки стоимости и базовые планы.

Обеспечить соответствие набора инструментов конкурент ной стратегии организации. В достижении вышеозначенного соответствия важность представляют четыре задачи

1. Установить желаемую степень соответствия.

2. Установить текущую степень соответствия.

3. Идентифицировать разрывы между текущей и желаемой степенью соответствия.

4. Действовать с целью достижения желаемой степени соответствия.

При установлении желаемой степени соответствия команда может выбрать поступенчатую реализацию набора, ориентированного на расписание. Соответственно она может решить придать простым инструментам обеспечения расписания центральную роль и наивысший приоритет, одновременно отложив адаптацию других инструментов (например, инструментов планирования стоимости и риска), необходимых для поддержки инструментов обеспечения расписания, на более позднее время.

Если команда процесса понимает связанные с обеспечением соответствия вопросы, то путь ясен. Может потребоваться масса дискуссий для того, чтобы достичь консенсуса о степени соответствия, особенно если многие из имеющих авторитет участников заняты. Хорошее планирование, лидерство и коммуникация, несомненно, помогут в выполнении этой задачи. Добавьте к этому хорошие управленческие навыки и безграничное терпение, необходимые в случае, когда потребуется сначала обучить команду процесса самой сути соответствия.

Опрос заказчиков, менеджеров и спонсоров проектов весьма полезен в смысле получения информации о текущей степени соответствия. Наблюдение и аудит ключевых проектов еще более углубят ваше понимание имеющегося соответствия. Если вы решите избежать этих шагов и посчитаете, что знаете, в каком состоянии находится ваше соответствие, то можете столкнуться с серьезными проблемами.

После того как желаемая и текущая степени соответствия известны, пора четко определить разрывы между ними. Величина разрывов - велики они или малы – будет являться основанием для решения о том, какой степени воздействие будет осуществляться по отношению к этим разрывам и до какой степени они будут подлежать сокращению.

Таким образом, рассмотрены основные этапы выбора инструментов управления проектами и соответствующие задачи, решаемые на этих этапах. При этом необходимо отметить, что для использования инструментального набора в проектах реального бизнеса, необходимо выполнить тонкую адаптацию данного набора, отражающего особенности анализируемых проектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гончаров В.В.** В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала. М. МНИИПУ, 1996.

2. **Клочков В.Н.** Адаптация и конкурентоспособность автотранспортных систем в рыночной экономике. СПб.: СПбГИЭА. 1998.

3. **Кудин В.С., Лычагин М.В., Ферапонтова В.П. и др.** Адаптивное управление фирмой. Новосибирск, 1995.

4. **Кудин В.С., Лычагин М.В., Ферапонтова В.П. и др.** Адаптивное управление фирмой. Новосибирск, 1995.

5. **Табачникова Е.В.** Методические основы формирования системы адаптивного управления грузового автотранспортного предприятия: Дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук, СПб., 2001.

6. **Козловский В.А., Савруков Н.Т. и др.** Микроэкономические основы адаптивного производства: Конспект лекций, Санкт-Петербургский государственный технический университет, Чебоксарский институт экономики и менеджмента. СПб.: Политехника, 1998.

7. **Радченко Я.** Классификация видов управления // Проблемы теории и практики управления. 1994. № 4.

8. **Драган З. Милошевич.** Набор инструментов управления проектами. Изд-во: ДМК Пресс. 2006. 729 с.

9. **Табачникова Е. В.** Методические основы формирования системы адаптивного управления грузового автотранспортного предприятия: Дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук, СПб., 2001.

10. Project Management Institute 2000 "A Guide to the Project Management Body of Knowledge" Newton Square, Pa: Project Management Institute.

Кушелева И.А.

Анализ основных подходов к оценке инвестиционной активности и привлекательности региона

Инвестиционные решения относятся к числу наиболее сложных по процедуре выбора. Они основаны на многовариантной, многокритериальной оценке целого ряда факторов и тенденций, действующих, зачастую разнонаправлено.

Территориальный аспект прямых инвестиций, их приуроченность к определенной стране, региону, территории не вызывает сомнений. Не столь очевиден региональный аспект при покупке ценных бумаг. Тем не менее, каждый эмитент также расположен в определенном регионе и действует в условиях, во многом обусловленных окружающей региональной средой.

Поэтому оценка инвестиционной привлекательности территории является важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения. От ее правильности зависят последствия как для инвестора, так и для экономики региона, и экономики страны в целом. Чем сложнее является ситуация, тем в большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата в странах и регионах.

В настоящее время существует несколько подходов к оценке инвестиционной привлекательности определенной территории [1–3]. Применение такого термина обусловлено тем, что подходы к оценке инвестиционной привлекательности разрабатывались не только применительно к региональному уровню, но также для оценки на национальном и мировом уровнях.

Тем не менее проблема качественной и подходящей под условия конкретного региона оценки его инвестиционной привлекательности осталась не до конца разрешенной.

В связи с этим, для решения вопросов сглаживания неоднородности инвестиционного климата необходимо провести оценку существующих подходов к оценке инвестиционной привлекательности территории. Это позволило бы определить недостатки каждого из подходов, которые сказываются на корректности оценок уровня инвестиционного развития и инвестиционного потенциала каждого из регионов.

1. Подходы зарубежных авторов к оценке инвестиционной привлекательности территории.

История оценок инвестиционной привлекательности, или инвестиционного климата, стран мира насчитывает более 30 лет. Первые такого рода оценки были разработаны и применены западными экспертами с середины 60-х годов.

Одним из первых в этом направлении являлось исследование Гарвардской школы бизнеса [1]. В

основу сопоставления была положена экспертная шкала, включавшая следующие характеристики каждой страны: законодательные условия для иностранных и национальных инвесторов, возможность вывоза капитала, состояние национальной валюты, политическая ситуация в стране, уровень инфляции, возможность использования национального капитала. Этот круг показателей был недостаточно детален для адекватного отражения всего комплекса условий, обычно принимаемых во внимание инвесторами.

Поэтому дальнейшее развитие методического аппарата сравнительной оценки инвестиционной привлекательности стран пошло по пути расширения и усложнения системы оцениваемых экспертами параметров и введения количественных (статистических) показателей. Наиболее часто использовались следующие параметры и показатели [2, 3]: тип экономической системы, макроэкономические показатели (объем ВНП, структура экономики и др.), обеспеченность природными ресурсами, состояние инфраструктуры, условия развития внешней торговли, участие государства в экономике.

Появление достаточно представительной категории стран с переходной экономикой и специфическими условиями инвестирования в конце 80-х годов потребовало разработки особых методических подходов. Применительно к этим странам в начале 90-х годов рядом экспертных групп (консультационная фирма “Плэн Экон”, журналы “Форчун” и “Малтинэшнл Бизнес” и др.) независимо друг от друга были разработаны упрощенные методики сравнительной оценки инвестиционной привлекательности. Они учитывали не только условия, но и результаты инвестирования, близость страны к мировым экономическим центрам, масштабы институциональных преобразований, “демократические традиции”, состояние и перспективы проводимых реформ, качество трудовых ресурсов [4].

В настоящее время комплексные рейтинги инвестиционной привлекательности стран мира периодически публикуются ведущими экономическими журналами мира: Euromoney, Fortune, The Economist.

Наиболее известной и часто цитируемой комплексной оценкой инвестиционной привлекательности стран мира является рейтинг журнала Euromoney, на основе которой дважды в год (в марте и сентябре) производится оценка инвестиционного риска и надежности стран [5]. Для оценки используется девять групп показателей: эффективность экономики, уровень политического риска, состояние задолженности, неспособность к обслуживанию долга, кредитоспособность, доступность банковского кредитования, доступность краткосрочного финансирования, доступность долгосрочного ссудного капитала, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Значения этих показателей определяются экспертами, либо расчетно-аналитическим путем. Они измеряются в 10-балльной шкале и затем “взвешиваются” в соответствии со значимостью того или иного показателя и его вкладом в итоговую оценку. Следует отметить, что методические подходы для составления данного рейтинга и состав показателей оценки постоянно пересматриваются авторами в зависимости от изменения конъюнктуры мирового рынка.

При принятии решений портфельные инвесторы ориентируются на специальные финансовые или кредитные рейтинги стран. На разработке таких рейтингов специализируются наиболее именитые экспертные агентства “большой шестерки”: Moody’s, Arthur Andersen, Standart & Poor’ s, IBCA и др.

В качестве примера приведем категории кредитных рейтингов агентства Standart & Poor ‘ s [6].

Инвестиционные рейтинги:

AAA – возможности эмитента по выплате долга и процентов чрезвычайно велики;

AA – возможности эмитента по выплате долга и процентов достаточно велики;

A – возможности эмитента по выплате долга и процентов достаточно велики, но зависят от внутриэкономической ситуации;

BBB – возможности эмитента по выплате долга и процентов зависят от внутриэкономической ситуации на момент погашения.

Спекулятивные рейтинги:

BB – нестабильность внутриэкономической ситуации может повлиять на платежеспособность эмитента;

B – ограниченная платежеспособность эмитента, соответствующая, тем не менее, текущему объему выпущенных обязательств.

Аутсайдерские рейтинги:

CCC – некоторая защита интересов присутствует, однако риски и нестабильность высоки;

CC – платежеспособность эмитента сильно зависит от внутриэкономической ситуации;

C – платежеспособность эмитента полностью зависит от внутриэкономической ситуации;

D – долги просрочены.

Близкими по целям исследования являются оценки конкурентоспособности стран мира, разрабатываемые в течение 20 лет группой экспертов Мирового экономического форума [7], а также ежегодные доклады Мирового банка [8].

Результаты упомянутых оценок в той или иной степени отражают относительный уровень риска инвестирования в различных странах и являются важнейшими ориентирами для зарубежных инвесторов.

2. Подходы отечественных авторов.

Первый подход основан на выявлении некоего основополагающего фактора, характеристики, наличие которой однозначным образом определяет инвестиционную привлекательность региона. Например, для К. Гусевой [9] основным фактором является "рыночная реакция регионов"; Д.П. Зеркин [10] считает решающим фактором "институты общества"; Лукашов А.В. [11] указывает на необходимость формирования положительного мнения об объектах инвестирования; А. Стеценко и Е. Бениксов указывают на такой фактор как "имидж региона". Также к числу таких индикативных показателей относят динамику валового внутреннего продукта, национального дохода и объемов производства промышленной продукции; состояние законодательного регулирования в сфере капиталовложений; развитие инвестиционных рынков [12].

Данный подход отличается сравнительной простотой анализа и расчетов. Он универсален и его можно использовать для исследования инвестиционной привлекательности хозяйственных систем разного уровня. В то же время этот подход игнорирует объективные связи фактора инвестиций с другими ресурсными факторами развития субъектов РФ.

Второй подход опирается на учет целого ряда всевозможных факторов, которые, с точки зрения своего влияния на инвестиционную привлекательность региона, считаются равноценными. Причем каждый фактор характеризуется определенным набором показателей. Здесь рассматривается характеристика экономического потенциала, общие условия хозяйствования, развитость рыночной инфраструктуры, политические факторы, социальные и социокультурные, организационно-правовые, финансовые и другие.

Сторонниками этого направления являются А. Привалов, М. Кныш, Б. Перекатов, Ю. Тютиков [13]. На наш взгляд, данный подход обладает рядом преимуществ. Он позволяет сделать выводы об инвестиционных перспективах развития российских регионов; позволяет определить степень реализации их инвестиционной привлекательности; позволяет оценить большинство показателей статистическими методами; дает возможность обоснования достоверности полученных результатов — применение критерия степени тесноты корреляционной связи между рассматриваемыми категориями.

Однако, на наш взгляд, существуют и определенные недостатки, основным из которых является "непрозрачность" методики выделения факториальных признаков инвестиционной привлекательности.

Сторонники третьего подхода (Г. Марченко, О. Мачульская, Е. Ананькина и др.) также анализируют широкий набор факторов, однако инвестиционная привлекательность региона в данном случае рассматривается как агрегированный показатель, который определяется двумя характеристиками: инвестиционным потенциалом и инвестиционным риском [14, 15].

Наиболее известной в данном случае является методика, разработанная аналитиками рейтингового агентства "Эксперт-РА" (методика экономического еженедельника "Эксперт"). Совокупный потенциал региона, по их мнению, включает в себя: ресурсно-сырьевой, производственный, потребительский, инфраструктурный, инновационный, трудовой, институциональный и финансовый показатели. Совокупный риск региона рассчитывается с учётом: политических, экономических, социальных, криминальных, экологических, финансовых, законодательных рисков [16]. Основными преимуществами рассматриваемого подхода являются следующие: его непредвзятость; значимость факторов, определяющих инвестиционный потенциал и инвестиционный риск; доступность и узнаваемость конечных результатов для иностранных инвесторов в связи с тем, что методика принадлежит к основному направлению общепринятой в мировой практике системы мониторинга и оценки. Тем не менее, методика наличествует рядом недостатков: отсутствие взаимосвязи инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности; субъективность мнения экспертов и отсутствие ясности методики оценки инвестиционного потенциала и рисков при сведении в интегральный показатель.

В рамках существующих подходов к оценке инвестиционной привлекательности регионов мы можем выделить ряд методов, используемых для диагностики условий и факторов, оказывающих

влияние на развитие субъектов РФ. Их также можно подразделить на три большие группы:

1. Экономико-математические методы; 2. Методы факторного анализа;

3. Методы экспертных оценок.

В 60-е годы XX века в области оценки эффективности капиталовложений преобладали экономико-математические методы. В эту группу методов входят: корреляционный и дисперсионный анализы, методы оптимизации и математического моделирования, различные методы межотраслевого баланса.

В настоящее время они применяются в комплексе с качественными методами, речь о которых пойдет ниже.

Факторный анализ необходим, когда исследователь имеет дело с огромным числом различного рода показателей. Суть метода заключается в составлении укрупнённых групп, состоящих из близких по смыслу показателей и называемых факторами. Дальнейшая работа ведётся не с каждым показателем в отдельности, а с укрупнённой группой – фактором.

На современном этапе одним из наиболее распространенных является метод экспертных оценок. Главное его преимущество перед другими методами заключается в том, что эксперт может пользоваться не только информацией, основанной на статистических временных показателях, но и нерегулярной, разовой информацией сугубо качественного характера. Оценка инвестиционной привлекательности региона в данном случае предполагает разносторонний анализ, основанный как на установлении количественных характеристик изучаемого субъекта, так и на аргументированных суждениях руководителей и специалистов, знакомых с состоянием дел и перспективами его развития [17].

Принцип метода заключается в следующем: отрасли сначала анализируются пофакторно. Затем по каждому фактору даётся обоснование базы сравнения (выводят среднюю величину, или наиболее часто встречающиеся в совокупности, или срединное значение), её принимают за единицу. Остальные значения также переводят в коэффициенты в зависимости от конкретного значения и нормативной величины. Сложность данного метода анализа заключается в субъективизме установления критериальных нормативных индикаторов и взвешенности весов по факторам.

Методики факторного анализа и экспертных оценок позволяют ранжировать регионы, т. е. объединять регионы в группы со сходными условиями инвестиционной деятельности. В результате этой процедуры составляется рейтинг, то есть линейный ряд объектов, в котором по сочетанию выбранных признаков регионы располагаются на равном расстоянии друг от друга. Каждому из них присваивается номер (ранг), соответствующий его месту в общем ряду. Наиболее предпочтительному объекту обычно присваивается первый ранг.

На основе рейтингов и абсолютных значений показателей осуществляется группировка регионов. В этом случае каждый регион относится к определенному классу (типу) объектов, выделенному экспертами по сочетанию условий инвестирования и уровню предпочтительности для инвесторов. Таким образом, решение об осуществлении инвестиционной деятельности в том или ином регионе принимается инвестором, исходя из присвоенного региону рейтинга инвестиционной привлекательности. На сегодняшний день это самый популярный способ принятия решения.

Как показывает зарубежный опыт, оценка инвестиционного климата регионов должна постоянно совершенствоваться как в методическом, так и в содержательном отношении. На основе отдельных составляющих комплексной оценки возможно проведение более глубокого анализа отдельных видов риска, потенциала и инвестиционного законодательства. С помощью данных подходов можно проводить оценку инвестиционного климата регионов относительно развития отдельных отраслей хозяйства и применительно к интересам конкретных инвесторов.

Отдельно стоит вопрос о возможности использования подобных подходов для сравнительной оценки инвестиционной привлекательности регионов других стран. Такая оценка может быть действительно полезной и плодотворной, в первую очередь, для стран со значительными межрегиональными природными и социально-экономическим различиями, региональные власти которых имеют определенную политическую и бюджетную самостоятельность. Это, преимущественно, достаточно крупные страны с федеративным государственным устройством. К ним относятся: США, Канада, Бразилия, Индия, Австралия, Мексика, Нигерия.

Вторая группа стран, для которых также возможно применение данных подходов – унитарные государства со стабильной социально-политической и финансово-экономической ситуацией. Это

большинство стран Западной Европы, а также на данный момент, Китай.

Для унитарных стран с кризисной экономикой применение таких подходов возможно лишь после его существенной переработки с учетом конкретных условий.

Следует заметить, что сравнительная оценка инвестиционного климата регионов не позволяет достаточно корректно сделать вывод о том, на сколько пунктов выше или ниже можно поставить тот или иной регион относительно места самого государства в межстрановой шкале инвестиционной привлекательности.

Таким образом, на основе проведенного анализа подходов и оценке инвестиционной активности и привлекательности регионов можно выделить наиболее предпочтительные для соответствующих условий.

Автор считает, что к развитию регионального направления информационно-аналитического обеспечения инвестиционного процесса должны более активно подключиться все заинтересованные в этом стороны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Lasuen J.** On growth poles // "Urban Studies", June, 1969. P. 2–48.

2. **Hartman, R.** (1972) The Effects of Price and Cost Uncertainty on Investment// Journal of Economic Theory 5, 258–266.

3. **Kottler Philip.** Marketing Management: Analysis, Planning and Control. 5-th edition, 1984.

4. Новые шансы для бизнеса в Восточной Европе // Экономика и жизнь, апрель 1990. № 18. С. 13.

5. **Модестов С.** Доверие к России заметно укрепилось. Прогресс налицо, но Уганда нас все же обогнала. М.: Деловой мир, 1996.

6. www.standartandpoors.com // Официальный сайт компании Standard & Poor ' s.

7. The Global Competitiveness Report // World Economic Forum, Geneva, 21.05.06.

8. From Plan to Market. World Development Report 2006. The World Bank, Washington, 2006.

9. **Гусева К.Н.** Прогнозные оценки динамики регионального инвестиционного климата России. М.: Наука, 2006. 389 с.

10. **Зеркин Д.П.** Основы теории государственного управления. Ростов-на-Дону: МарТ, 2007.

11. Лукашов А.В. Как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех: доклад о мировом развитии. М.: Весь Мир, 2005.

12. **Стеценко А., Бениксов Е.** Раскрытие информации и поддержание инвестиционного имиджа //Рынок ценных бумаг. М., 1999. № 5.

13. **Кныш М.И., Перекатов Б.А.** Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. СПб.: "Бизнес-пресса", 1998. 315 с.

14. **Алиев В.Г.** Промышленная политика и экономика. М.: Экономика, 2000. 103 с.

15. **Маршалова А.С.** Управление экономикой региона: Учебное пособие/ РАН. – Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001. 403 с.

16. **Абросимова И.** Региональная инвестиционная политика: опыт проблемы, перспективы. Ярославль: ЯГТУ, 2003.

17. Инвестиционная привлекательность регионов: причины различий и экономическая политика государства. Сборник статей под ред. Мау В.А., Кузнецовой О.В. М.: Институт экономики переходного периода, 2002.

Казаренкова Н.П., Маркина С.А., Беляева Е.С.

Проблемы и перспективы взаимодействия банковского и реального секторов экономики

В современных условиях, когда основной предпосылкой социально-экономического развития страны является обеспечение ее устойчивого роста, особую актуальность приобретает повышение эффективности функционирования всех участников национальной экономики. Поскольку их деятельность осуществляется не изолированно, а в рамках сложной структурированной хозяйственной системы, становится особо значимой результативность взаимодействия всех ее звеньев.

Анализ эффективности деятельности предприятий необходимо проводить на основе исследования всего комплекса его экономических отношений, в том числе и механизма взаимодействия с банками, при этом определение характера этих взаимоотношений позволит повысить действенность экономического механизма, в котором банкам принадлежит особая роль в обеспечении подъема реального сектора экономики.

Целью настоящего исследования является анализ финансового взаимодействия предприятия и банка и, на базе полученных результатов, разработка основных направлений повышения его эффективности. Объектом исследования является процесс финансового взаимодействия предприятия и банка. Предмет исследования – методы оценки и способы повышения эффективности финансового взаимодействия предприятия и банка с точки зрения удовлетворения обоюдных интересов.

Процесс взаимодействия предприятий и банков осуществляется в макроэкономической среде, формирующейся при реализации государственной политики – денежно-кредитной, бюджетно-налоговой, промышленной. Наряду с этим сложились и развиваются определенные формы их организационно-экономического взаимодействия, испытывающие воздействие комплекса факторов мезо- и микроэкономического уровней. Их исследование позволяет расширить представления об особенностях взаимодействия предприятий и банков как субъектов хозяйственной деятельности.

Основные направления и факторы эффективности взаимодействия банков и реального сектора экономики представлены на рис. 1.

Особенности формирования кредитно-инвестиционной стратегии банка обусловлены общими закономерностями развития отношений банковского и реального секторов экономики. Следует учитывать тот факт, что банковский сектор является частью системы более высокого порядка финансово-кредитной системы, оказывающей на его развитие существенное регулирующее воздействие (формирование условий функционирования банков, аудиторская и надзорная деятельность, кредитно-инвестиционное законодательство и

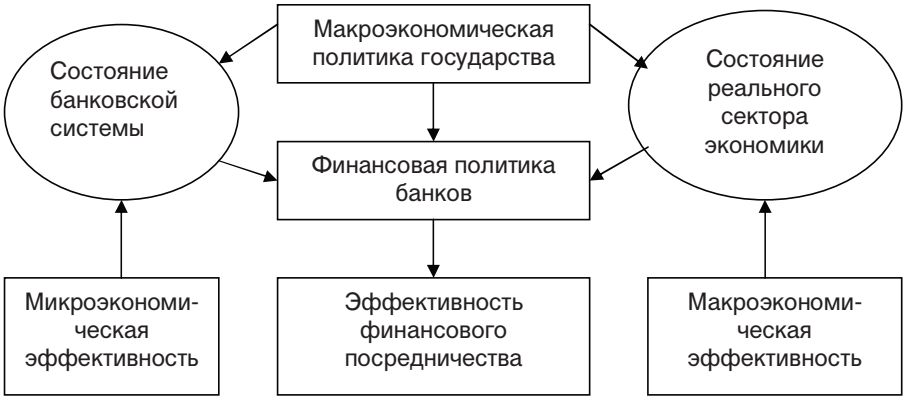


Рис. 1. Факторы эффективности финансового взаимодействия предприятия и кредитной организации

т. д.). В свою очередь, реальный сектор экономики является составной частью всего народнохозяйственного комплекса и функционирует в неразрывной с ним связи, которая требует специального рассмотрения [2, с. 248].

Фаза экономического подъема в России ознаменовалась ростом депозитов предприятий и увеличением их доли в пассивах банков. В 2004 году прирост депозитов организаций составил 80,5 %, в 2005 г. – 66 %, в 2006г. – 64,8 %, в 2007 г. – 63,2 %, за три года их доля в совокупных пассивах банковского сектора возросла с 7,9 % до 18 % (рис. 2).

Наряду с повышением роли средств корпоративных клиентов в формировании ресурсной базы банка, растет и участие кредитных организаций в кредитовании предприятий реального сектора экономики (рис. 3).

Рассмотрим отраслевую структуру кредитных вложений российских коммерческих банков по состоянию на 01.01.2008 г. (рис. 4).

В структуре кредитования по отраслям экономики существенных изменений в 2007 году не произошло. По-прежнему лидером является промышленность, при этом доля ее сократилась на 0,9 % до 35,7 % в общем объеме кредитования банковским сектором. Далее, как и ранее, по объему используемых кредитных инструментов следует торговля, доля которой также несколько сократилась и составила 19,87 %. Увеличился удельный вес предприятий сельского хозяйства (до 14,88 %), строительства (до 16,35 %), транспорта и связи (до 10,79 %). Также стоит отметить, что в отраслевой структуре по динамике привлечения кредитов продолжает лидировать сельское хозяйство (темпы прироста превышают 60 %), хотя доля его остается по-прежнему низкой [3].

Представим рейтинг банков по привлеченным средствам предприятий и организаций, а также по выданным им кредитам в табл. 1.

Между тем, следует отметить, что кредитные операции в мировой практике – самая доходная статья банковского бизнеса, за счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли банков (табл. 2). При этом с кредитными операциями сопряжены и основные риски банков, в частности непогашение заемщиком основного долга и процентов по кредиту.

Совершенствование структуры кредитных взаимоотношений кредитного и реального секторов экономики возможно при условии стабилизации экономической обстановки в стране, финансового оздоровления народного хозяйства и укрепления финансового состояния предприятий.

Прежде всего, имеются в виду факторинговые, то есть торгово-комиссионные, операции, которые проводятся, чтобы ускорить получение поставщиком платежа. Факторинговые операции сочетаются с кредитованием оборотных средств предприятия-поставщика, минимизируют его потери от просрочки платежа, создают условия для нормальной производственной деятельности, а следовательно, способствуют получению им прибыли.

Целесообразность использования факторинга при среднестатистических значениях процентной ставки по кредиту – 14 %, ставки комиссионного вознаграждения – 3 % будет определяться тем, что предприятие сможет увеличить производство и реализацию продукции при наличии дополнитель-

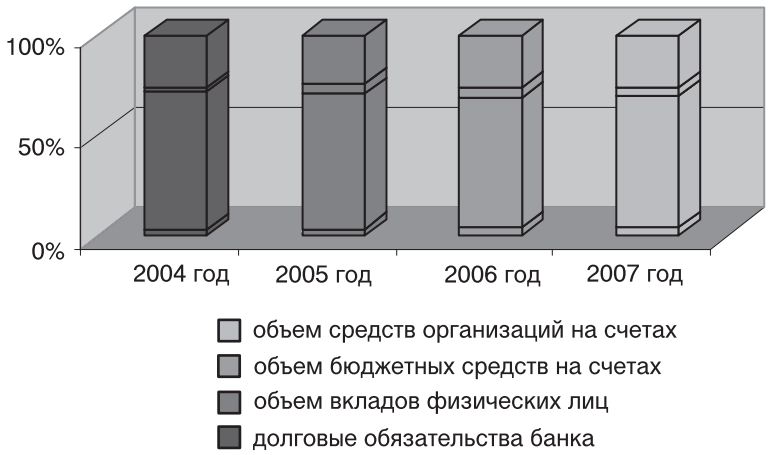


Рис. 2. Сравнительные данные по направлениям привлечения средств российских коммерческих банков [4]

Таблица 1

Рейтинг банков по привлеченным средствам и кредитам предприятий в 2007 год

№ п/п	Лидеры по средствам предприятий и организаций, млн. руб.		Лидеры по кредитам предприятиям и организациям, млн.руб.		
1	2	3	4		5
1	Сбербанк	412154	Сбербанк		1145607
2	Внешторгбанк	121840	Внешторгбанк		214393
3	Газпромбанк	117284	Газпромбанк		205847
4	Росбанк	80432	Альфа-банк		143550
5	Альфа-банк	67094		Банк Москвы	97179
6	ММБ	63666		Росбанк	68226
7	Банк Москвы	45201		Межпромбанк	54936
8	Райффайзенбанк	31735		Райффайзенбанк	54069
9	Промстройбанк	29442		Промстройбанк	52637
10	Ситибанк	29309		ММБ	52322
Итого		998157			

Таблица 2

Основные показатели оценки эффективности финансового взаимодействия предприятий и банка, %

Показатель	2005	2006	2007
Показатели доходности и прибыльности			
Доходность кредитов, выданных юридическим лицам	8,8	9,3	8,2
Рентабельность кредитных операций	3,2	3,4	3,3
Показатели оценки процентной маржи и спрэда			
Чистая процентная маржа	3,4	6	5,6
Спрэд	5,6	7,0	6,4
Показатели оценки рисков банковской деятельности			
Процентная маржа с учетом кредитного риска	2,5	3,8	4,7
Коэффициент просроченной задолженности по кредитам предприятий	1,7	1,2	1,2
Коэффициент кредитного риска по кредитам, выданным юридическим лицам	2,9	3,2	2,6

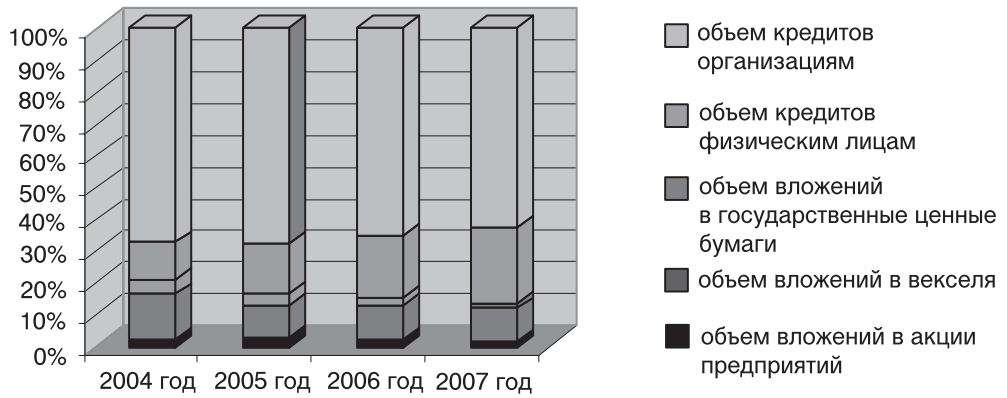


Рис. 3. Сравнительные данные по основным направлениям размещения средств российских коммерческих банков [4]

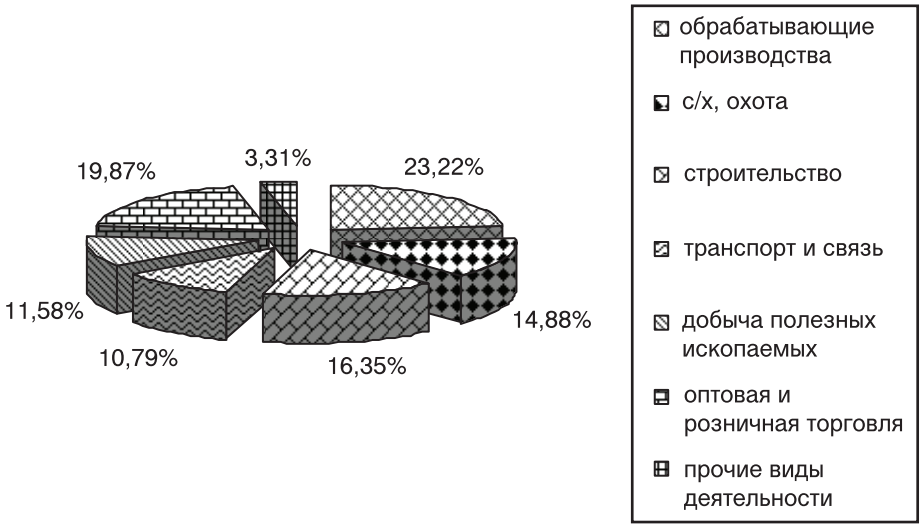


Рис. 4. Отраслевая структура ссудной задолженности юридических лиц перед российскими коммерческими банками [4]

ных денежных ресурсов, высвобождению которых будет способствовать факторинг.

Расчет производится исходя из среднего срока оборачиваемости оборотных активов (отношение средних остатков оборотных активов к выручке) и среднего срока оборачиваемости дебиторской задолженности (отношение средних остатков дебиторской задолженности к выручке), которые составляют 271,5 и 72,8 дней соответственно.

Использование факторинга будет способствовать ускорению оборачиваемости, как оборотных активов, так и дебиторской задолженности, что приведет к увеличению выручки в среднем в 1,2 раза, в связи с чем увеличенная выручка составит 92763 тысячи рублей. При этом необходимо учитывать расходы на факторинг, расчет которых целесообразно производить по формуле:

$$\left(\frac{Одз}{360} * \frac{\%кр}{100} + \frac{K}{100}\right) * Ву, \qquad (1)$$

где *Одз* – оборачиваемость дебиторской задолженности; *% кр* – процентная ставка по кредиту; *К* – ставка комиссионного вознаграждения; *Ву* – увеличенная выручка.

С использованием среднестатистических значений рассчитанная плата за факторинг составляет 5380 тыс.руб. Соотношение увеличенной выручки и платы за факторинг дает формулу расчета дополнительной выгоды от использования факторинга:

$$(Ву - В)*Рп - Ф, \qquad (2)$$

где *Ву* – увеличенная выручка; *В* – выручка; *Рп* – рентабельность продаж; *Ф* – плата за факторинг.

Дополнительная выгода от использования факторинга составила 15460 тысяч рублей.

Для предприятий также представляют значительный интерес лизинговые операции, под которыми понимается покупка коммерческими банками по просьбе клиента машин, оборудования, транспортных средств и т. п. и передача их в аренду этим предприятиям на определенный срок. Привлекательность лизинга состоит в том, что предприятие не расходует единовременно собственные финансовые ресурсы на покупку оборудования, так как банки приобретают его за счет собственных средств. В то же время банки получают доходы в виде арендной платы, которая в конечном итоге должна превысить первоначальные затраты на покупку оборудования. Фактически финансовый лизинг (продолжительностью от 5 до 10 лет) представляет форму долгосрочного кредитования предприятия. Вместе с тем он имеет преимущества перед обычной ссудой, которая всегда связана с ограниченными сроками предоставления и погашения кредита. Лизинг – более гибкая форма, так как предприятие-арендатор и банк могут выбрать удобную для обеих сторон форму платежей, которые к тому же не облагаются налогом.

Для оценки эффективности привлечения заемных средств в краткосрочной перспективе проведен сравнительный анализ банковского кредита, лизинга и рассрочки (коммерческого кредита) (табл. 3).

Таким образом, очевидно, что в краткосрочной перспективе наиболее эффективным инструментом финансирования деятельности предприятия является лизинг. Учитывая более

Таблица 3

Сравнительный анализ эффективности различных инструментов финансирования деятельности предприятия

Показатель	Банковский кредит	Коммерческий кредит	Лизинг
Стоимость оборудования, тыс.руб.	2000	2500	2000
Предполагаемая прибыль, тыс.руб.	2160	2160	2160
Расходы по обслуживанию кредита, тыс.руб.	360	—	320+40+60=420
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	2160 – 360 = 1800	2160	2160 – 420 = 1740
Налог на прибыль, тыс.руб.	432	518	418
Общий расход, тыс.руб.	2000+432=2432	2500+518=3018	2000+418=2418

сложную процедуру его оформления по сравнению с кредитом, можно с достаточной степенью достоверности сказать, что подобное преимущество в среднесрочной перспективе перейдет к банковскому кредиту.

Итак, особенности развития российской экономики предопределяют необходимость расширения финансового взаимодействия предприятий и банка на взаимовыгодных условиях с использованием современных банковских инструментов и продуктов. В этой связи выделим ключевые моменты в финансовом взаимодействии предприятия и банка: обслуживание корпоративных клиентов приносит банку достаточно высокие доходы при относительно низкой рискованности; средства предприятий и организаций вносят весомый вклад в формирование ресурсной базы банка; наибольшую долю кредитного портфеля занимают кредиты предприятиям и организациям; использование информационных технологий в обслуживании клиентов (в системе расчетов, в рамках зарплатных проектов) повышает его эффективность, как для банка, так и для предприятия; эффект финансового рычага при рациональном использовании заемных средств положителен и благоприятно воздействует на рентабельность капитала предприятия; привлекать банковский кредит гораздо выгоднее, нежели товарный (коммерческий) кредит; использование современных банковских технологий в деятельности предприятия позволит экономить денежные средства [1, с. 52].

В этой связи, наши рекомендации будут способствовать эффективности финансового взаимодействия предприятия и банка:

1. Расширять границы взаимодействия предприятия и банка, начиная с простого обслуживания расчетного счета, заканчивая доверительным управлением имуществом предприятия.
2. Активно внедрять электронные системы расчетов в деятельность предприятия.
3. Развивать систему доверительного управления имуществом предприятия.
4. Наряду с краткосрочным банковским кредитованием активнее внедрять разнообразные кредитные услуги и продукты.
5. Разрабатывать и внедрять новые кредитные продукты с учетом специфики деятельности предприятия.
6. Стимулировать финансовую деятельность предприятий.
7. Применять дифференцированный подход в оценке кредитоспособности потенциального заемщика.

Указанные мероприятия будут стимулировать повышение эффективности финансового взаимодействия банка и предприятия, обеспечат выгодность взаимоотношений с обеих сторон, развитие банковского и реального секторов экономики. Ведь в современных условиях именно тесное сотрудничество кредитных организаций (финансового сектора) и предприятий различных форм собственности и отраслей (реального сектора) будет способствовать развитию экономики и повышению уровня экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Максутов Ю.Г.** Оценка потребности реального сектора экономики России в банковских продуктах// ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. 2006. №5, с.40–55.
2. **Смулов А.М.** Промышленные и банковские фирмы: взаимодействие и кризисные ситуации. М.: Финансы и статистика, 2003. 496 с.
3. **Тальская М.** Фавориты кредита//Эксперт. 2007. № 11 (552). электронная версия//www.bankir.ru.
4. www.cbr.ru.

Петрова М.С., Лиман И.А.

Государственно-частное партнерство как элемент организационно-экономического механизма банковского ипотечного кредитования

Исторический опыт развития ипотечного кредитования показывает, что при любой экономической ситуации в регионе, в стране, в мире население нуждается в жилье. Это первая и самая важная потребность любого человека. И в условиях стабильности, и в условиях кризисных явлений, экономика при участии государства должна предлагать варианты удовлетворения этой потребности как для перспективных, но нуждающихся слоев общества, так и помогать тем, кто находится на старте или временно испытывает трудности. Одним из эффективных вариантов такой помощи может и должно стать создание структур государственно-частного партнерства.

Организация схемы такого партнерства в банковской сфере в настоящее время рассматривается достаточно детально как на федеральном, так и на региональном уровнях. Так, опыт сотрудничества государства и банков в Тюменской области отражают действующие в регионе программы, реализующие по сути одну и ту же цель – государственную поддержку отдельных категорий населения, определенных государственными нормативными актами. При этом банки, участвующие и являющиеся неотъемлемыми элементами реализации данных программ, могут выбирать: либо вступать в программу на заранее определенных государством условиях, либо не вступать вообще и, соответственно, не предлагать рынку такие банковские продукты с элементами государственного участия.

Ключевым недостатком в данном случае является то, что банк не может воздействовать на условия и процедуры, заранее прописанные и утвержденные законодательно. Так, если действующая в банке рисковая политика не согласуется с утвержденным порядком кредитования молодых семей, либо предоставления субсидий для оплаты первоначального взноса, либо компенсации части процентной ставки по ипотечному кредиту, то банк автоматически исключается из программы.

Таким образом, обобщая сделанные выводы, необходимо сказать о том, что в подавляющем большинстве случаев банки, участвующие в государственных программах, направленных на развитие ипотечного кредитования и решение жилищной проблемы, не имеют возможности влиять на условия и параметры выдачи таких ипотечных кредитов. Это влечет к сужению рынка, ограничению возможностей конечного потребителя – потенциального заемщика при выборе банка при получении такого кредита. В конечном итоге страдает тот, на кого и направлены разработанные и внедряемые программы – гражданин нашей страны, нуждающийся в помощи при решении жилищного вопроса.

Автором исследования предлагается модель государственно-частного партнерства, которая позволит, сохранив принцип государственного участия и регулирования системы, предложить банкам-участникам такого ГЧП большие возможности для вариабельности своих ипотечных программ, при этом закрывающие весьма серьезные риски, характерные для долгосрочного кредитования. То есть, предполагается рассмотреть механизм взаимодействия двух ключевых участников государственно-частного партнерства: государства и коммерческих банков, функционирующих на рынке ипотечного жилищного кредитования.

Предлагаемая модель базируется на внедрении накопительных ипотечных программ, реализуемых банками и поддерживаемых государством. Суть ее заключается в организации мотивации широких слоев населения, нуждающихся в улучшении жилищных условий и планирующих воспользоваться ипотечными программами, на активное накопление собственных средств для внесения первоначального взноса. При этом накопление будет происходить в течение заранее определенного срока (например, 2–3 года). Денежные средства будут аккумулироваться на личном депозитном счете (срочном вкладе) клиента в банке-участнике ГЧП. Со стороны государства по данным видам вкладов будут обеспечены гарантии возвратности средств со стороны государства, аналогичные системе страхования вкладов, но только без ограничения по сумме, а с пониманием целевого назначения накоплений – жилищного. Также таким клиентам будет обеспечена государственная поддержка в виде регулярных (ежегодных/ежеквартальных/ежемесячных) премий к сумме накапливаемых средств и налоговые льготы, размер которых напрямую зависит от размера и режима накоплений.

Со стороны банка клиенту будет обеспечен гарантированный фиксированный процент, начисляемый на размещенные в банке средства. Также между банком и клиентом будет заключен ***депозитно-кредитный договор***, в котором будут прописаны:

– *условия накопления* определенной суммы денежных средств для оплаты первоначального взноса за жилую недвижимость (размер и сроки внесения взносов, размер начисляемого процента, параметры досрочного расторжения и досрочного накопления необходимой суммы и т.п.);

– *условия кредитования*, вступающие в силу после завершения накопительной стадии и выполнения других прописанных в договоре условий.

Условия кредитования в депозитно-кредитном договоре предлагается разделить на фиксированные (прописанные однозначно) и предварительные (зависящие от выполнения обязательств клиента по накоплению). К фиксированным условиям предлагается отнести процентную ставку за пользование кредитом, целевое назначение. К предварительным – сумму ипотечного кредита и срок кредитования. Сумма будет рассчитана два раза при проведении андеррайтинга заемщика: при заключении депозитно-кредитного договора и по завершении накопления. Объясняется это тем, что экономическое положение клиента (домохозяйства), являющегося субъектом кредитования, может существенно различаться в течение столь длительного временного промежутка накопления. Так, например, при заключении договора клиент может не состоять в браке, а по его завершении – обзавестись семьей, в т.ч. иметь на иждивении малолетних детей. Также может измениться место работы, сфера деятельности, объем долговых обязательств, получаемый доход – основной источник дальнейшего погашения ипотечного кредита.

Все эти факторы, безусловно, напрямую влияют на уровень платеже- и кредитоспособности клиента банка, заключившего депозитно-кредитный договор и претендующего в дальнейшем на получение ипотечного кредита на условиях, которые должны быть выгоднее стандартных рыночных предложений. Особенной в данном случае будет и процедура андеррайтинга такого клиента: банк будет более внимательно оценивать качество его платежной дисциплины, перспективы и возможности трудоустройства, уровень образования и профессиональные навыки.

Предлагаемая модель государственно-частного партнерства будет базироваться на следующих основных *принципах*.

1. Объединяющий участников ГЧП общий интерес. “Расходные”, то есть ориентированные на затраты в сфере безопасности и развития страны, интересы государства и “доходные”, ориентированные, в первую очередь, на получение прибыли, интересы бизнеса[1] в дном случае будут совмещаться в рамках достижения общих целей государственной политики, связанной с реализацией национального проекта “Доступное и комфортное жилье – гражданам России”.

2. Обмен ресурсами между участниками. Сохраняется государственное управление бюджетными средствами, выделяемыми на развитие ипотечного жилищного кредитования (субсидийные денежные средства, премии и поощрения за своевременное накопление, гарантийный резерв и т. п.). Одновременно банкам-участникам предоставляется возможность самостоятельно регулировать объемы накоплений и формировать кредитные ипотечные программы при соблюдении утвержденных в ГЧП соглашений.

3. Отношения при ГЧП должны быть основаны на паритете, равенстве прав и ответственности участников друг перед другом и перед законом.

[1] Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления // Социологические исследования. 2007. № 2. С. 60.

4. Наличие особой культуры консенсуса, когда государство и банковское сообщество, не вмешиваясь в сферы автономной компетенции, будут на конструктивной и доверительной основе достигать согласия по поводу средств и результатов своего сотрудничества

5. Наличие *институциональной составляющей сотрудничества* – договора, определяющего цели, направления и принципы отношений государства и банка-участника в сфере ипотечного жилищного кредитования, в данном случае при реализации схемы государственно-частного партнерства в сфере ипотечного жилищного банковского кредитования с юридической точки зрения представляется наиболее целесообразным опираться на договор коммерческой концессии.

С принятием части второй Гражданского кодекса РФ договор коммерческой концессии был выделен в самостоятельный вид, поскольку ему присущи черты, отличные от других гражданско-правовых договоров. Его регулированию посвящена Глава 54. По договору коммерческой концессии одна сторона обязуется предоставить другой стороне за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в своей предпринимательской деятельности комплекс исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау). При этом комплекс прав, который принадлежит одной стороне, позволяет ему выступать в гражданском обороте под именем "**правообладатель**". Тот же субъект, которому эти права передаются для использования, именуется "**пользователем**". Предметом договора коммерческой концессии также является передача (предоставление) правообладателем для использования в предпринимательской деятельности пользователем комплекса исключительных прав, принадлежащих правообладателю [1].

В данном случае речь идет о заключении такого рода договора, в соответствии с которым банки-участники (пользователи) будут "присоединяться" к системе страхования жилищных накопительных депозитов. Таким образом, такого рода накопления будут гарантированы со стороны государства. Поскольку согласно Гражданскому кодексу в качестве правообладателя по договору коммерческой концессии, как правило, выступает коммерческая организация, в рассматриваемой схеме ГЧП владельцем прав может выступить Агентство по страхованию вкладов, либо созданная дополнительно его дочерняя структура.

Как уже было отмечено, по договору коммерческой концессии исключительные права передаются в комплексе в разном объеме и сочетании, но их не может быть менее двух[2]. Так, в комплексе передаваемых пользователю по договору прав обязательно присутствуют фирменное наименование и/или коммерческое обозначение (иначе согласно ст. 1027 ГК РФ договор признается недействительным), а также коммерческая информация, в том числе ноу-хау. Кроме того, пользователь (банк-участник) использует имидж (brand name) и схему ведения бизнеса, согласованную с правообладателем.

Также, договор коммерческой концессии, как правило, носит детализированный характер, имеющий, согласно Статье 1027 ГК РФ, три существенных условия: вознаграждение, передача права на использование фирменного наименования и (или) коммерческого обозначения, передача охраняемой коммерческой информации.

При этом, останавливаясь на вопросе вознаграждения, следует отметить его важность в предлагаемой схеме ГЧП. Очевидно, что гарантии возвратности средств населения по накопительным жилищным депозитам требуют проведения постоянного мониторинга как текущей ситуации в банковском секторе в целом, так и финансового состояния и уровня ликвидности каждого банка-участника, выступающего в роли пользователя по заключенному договору коммерческой концессии. В связи с этим, вознаграждение предлагается установить в форме фиксированных периодических платежей, уплачиваемых пользователями правообладателям в соответствии с договором коммерческой концессии.

Целевой группой, на которую будет ориентироваться предлагаемый вариант ГЧП, станут такие категории населения, как участники подпрограммы "Обеспечение жильем молодых семей"; работающие студенты, проживающие с родителями и имеющие возможность делать накопления; неработающие студенты с родителями, которые по завершении обучения планируют устройство на работу; домохозяйства, имеющие жилье, но испытывающие потребность в улучшении жилищных условий.

Указанный перечень групп населения не является конечным. Принципиально предлагается не ограничивать желающих вступить в накопительную программу, поскольку основная ее роль – стимулирующая.

Таким образом, подводя итог проведенному анализу государственно-частного партнерства в структуре организационно-экономического механизма банковского ипотечного жилищного кредитования, можно говорить о том, что попытка разработки и внедрения предложенной модели, предложенная автором, имеет ряд неоспоримых преимуществ.

В предлагаемой модели ГЧП *банки-участники*, осуществляя свою деятельность, одновременно выполняют важнейшую *социальную функцию* развития общества. Рассмотренный механизм позволяет при соблюдении нормативов банковской деятельности, не меняя существенным образом принципов кредитования и законодательной базы в банковской сфере, при поддержке государства запустить и поддерживать процесс долгосрочного ипотечного кредитования с привлечением постоянного и регулярного потока пассивов от населения.

Кроме того, данная модель, являясь уникальным и масшабируемым методом реализации ГЧП, может быть реально включена в экономическую политику РФ как на федеральном, так и на региональном уровне.

При этом для достижения конкретных результатов наряду с практической работой по внедрению предлагаемой модели ГЧП необходимо дальнейшее ее исследование в части экономических и правовых аспектов, их согласование между собой, разработка методических материалов и акцент организационной составляющей. Для широкого внедрения необходима разработка единой концепции развития ГЧП в сфере ипотечного жилищного кредитования в РФ на уровне федеральной власти, региональной власти, муниципальной власти, с обеспечением создания необходимой институциональной инфраструктуры.

Таким образом, с учетом вышеизложенных моментов наряду с правовыми, экономическими условиями и условиями в области управления, сильная и дееспособная государственная власть, руководствующаяся национальными целями, а также превращение кредитных организаций и банковских структур в полноценные субъекты политики, выражающие интересы общества, позволят и далее развивать ГЧП в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Белов А.П.** Международное предпринимательское право: Практическое пособие. М.: Юридический Дом “Юстицинформ”, 2001. 336 с.

2. **Малышева О.А.** Договор коммерческой концессии // Право и экономика. 2007. № 11. с. 26–35.

3. **Якунин В.И.** Партнерство в механизме государственного управления // Социологические исследования. 2007. № 2. с. 58–68.

Огнев Д.В.

Оценка и сравнение эффекта лизинга и прямой продажи активов

Механизм функционирования лизинговых компаний тесно связан с процессом эффективного инвестирования, а также возможностей и готовности отечественных предприятий-производителей оборудования участвовать в лизинговых отношениях по поводу возможных предметов лизинга.

Анализ эффективности лизинга довольно сложен. Финансирование с помощью лизинга обычно влияет на структуру капитала фирмы. Из-за своей сложности анализ лизинга является одним из основных спорных вопросов в финансовом менеджменте.

Рассмотрим основные принципы оценки эффективности лизинга.

Лизинг предполагает ряд фиксированных лизинговых платежей. В этом заключается основная привлекательность лизингового договора – лизингополучатель точно знает размер своих будущих лизинговых платежей и соответственно предусматривает их в бюджете своих доходов и расходов. Так как лизинг предполагает взятие фирмой на себя долгосрочных обязательств, то он оценивается опытными кредиторами как перемещение кредитоспособности фирмы, то есть лизинг и кредиторская задолженность рассматриваются как заменители.

Известны сравнения лизинга с различными вариантами покупок: с отсрочкой и без отсрочки платежа, с помощью кредита и без него. Каждое из перечисленных сравнений имеет практическое

применение в разработке лизинговой сделки и способно в большей или меньшей степени оценить эффект лизинга.

В первую очередь необходимо оценить внутреннюю стоимость лизинга по отношению к займу. Выбор в пользу одного из двух сравниваемых способов финансирования означает лишь получение экономического эффекта по отношению к другому.

Кроме того, "минимальная величина доходности от инвестиций в фирму в любом случае не должна быть меньше рыночной стоимости капитала и она не зависит от типа используемых фирмой финансовых инструментов". Это положение, известное ныне в теории финансов как третья теорема ММ, дает основание выбирать в данном конкретном анализе между кредитным и лизинговым финансированием.

Третьим принципом является принцип финансовой эквивалентности платежей. Эквивалентными считаются такие платежи, которые, будучи приведенными к одному и тому же моменту времени, равны. Лизинговая задолженность в одной и той же степени заменяет долговое обязательство независимо от изменений в структуре капитала.

Лизинг в одной и той же степени заменит долг во всей временной перспективе, если лизинговая задолженность будет равна кредитной задолженности в любой момент времени. Поэтому необходимо сравнивать лизинг с эквивалентным ему займом. Эквивалентным считается заем, задолженность по которому соответствует лизинговой задолженности в каждый момент времени. Эквивалентный заем характерен такими же величинами денежных потоков, что и лизинг, однако сумма эквивалентного займа не соответствует сумме лизингового финансирования.

Сумма эквивалентного займа определяется стоимостью денежных потоков, равных, в свою очередь, лизинговых задолженностей в каждый момент времени. Подсчитав сумму эквивалентного займа, ее можно сравнить с суммой лизингового финансирования.

Главное условие – это соответствие лизингового и кредитного финансирования. Соответствие двух различных, но сравниваемых вариантов финансирования устанавливается посредством введения коэффициента для сравнения – L.

В проводимом сравнении этот коэффициент должен отражать величину кредитной задолженности, заменяемую лизинговым обязательством, то есть базу для сравнения лизингового и кредитного финансирования капиталовложений.

$$LCF_t = L * CCF_t \Rightarrow \frac{LCF_t}{CCF_t} = L \qquad (1)$$

где LCF_t – денежный поток по лизинговому финансированию; CCF_t – денежный поток по кредитному финансированию; L – коэффициент сравнения.

Выделяют два основных критерия, по которым устанавливают искомое соответствие лизингового и кредитного финансирования.

Во-первых, структура капитала предприятия (соотношение собственных и заемных средств). Структура капитала рассматривается кредитором как один из ключевых показателей кредитоспособности заемщика. Кредитное и лизинговое финансирование по разному изменяют структуру капитала предприятия. Выбор одного из альтернативных вариантов финансирования проекта во многом определяется вкладом каждого из них в возможность привлечения заемных средств в будущем. Поэтому база для сравнения устанавливается исходя из влияния лизингового и кредитного финансирования на структуру капитала.

Во-вторых, риски, связанные с финансированием проекта. В экономическом смысле финансовый лизинг похож на обеспеченную ссуду. Однако с юридической точки зрения право собственности имеет решающее значение. При кредитном финансировании такое право получает заемщик, тогда как при лизинге оно остается за лизингодателем. Владелец имущества может рассчитывать на его ликвидационную стоимость и право собственности для него тем более важно, если он сталкивается с финансовыми трудностями. Поэтому база для сравнения устанавливается исходя из величин рисков, связанных с лизинговым и кредитным финансированием проекта.

Для каждого предприятия существует какое-то соотношение собственных и заемных средств. Менеджеры предприятия стремятся поддерживать выбранную структуру капитала во времени. Формально, лизинг как бы не влияет на выбранную структуру капитала, предполагая 100 – процентное финансирование и не требуя заемных средств. Но в экономическом смысле лизинговая задолженность – это тот же долг, только видоизмененный. И с этой точки зрения, для достижения выбранного соотношения в структуре капитала, как и при займе на покупку актива, предприятию требуется увеличить собственные средства. Лизинг в той же степени влияет на требуемую величину собственных средств, что и долг. Лизинговая задолженность, обусловленная посленалоговым движением денежных средств по лизингу, полностью заменяет

такое же долговое обязательство, вызванное посленалоговым движением денежных средств по прямому кредитному соглашению. Таким образом, сравнение лизинга и займа производится на базе 1 к 1 (1 рубль лизинговой задолженности равен 1 рублю долговых обязательств), если менеджеры предприятия не будут изменять выбранную структуру капитала, а будут стремиться поддерживать ее постоянной во времени. Если же менеджеры решат изменить структуру капитала, и, допустим, не пойдут на увеличение собственных средств, то вопрос будет лишь в том, каким способом (займом или с помощью лизинга) достичь нового соотношения. База для сравнения все равно останется прежней (1 к 1).

$$LCF_t = 1 * CCF_t \Rightarrow \frac{LCF_t}{CCF_t} = 1. \qquad (2)$$

В этом смысле база для сравнения лизинга и кредита 1 к 1 (один рубль лизинговой задолженности заменяет один рубль кредитного долгового обязательства), то есть $L = 1$.

При оценке эффективности инвестиций особое значение имеет выбор ставки дисконтирования.

Существует много вариантов выбора общей ставки дисконтирования проекта. Выбирая одну ставку дисконтирования для всех денежных потоков и временных периодов, ее зачастую приводят к общему индексу инфляции, ставке рефинансирования, индексу инфляции на предполагаемые к лизингу активы, усредненному уровню риска денежных потоков, норме издержек на используемый капитал и т. д. Выбор ставки дисконтирования определяется целью проводимого анализа, которой в данном случае является определение эффекта лизингового финансирования в сравнении с кредитным.

Так как лизинг подразумевает финансирование по фиксированным ставкам, мы сравниваем цену лизингового договора с ценой самой дешевой формы заимствования, которая может быть использована для приобретения актива. Обычно это банковский кредит. Кредитор устанавливает стоимость кредитного финансирования через процентную ставку по кредиту, и тем самым определяет доступную стоимость капитала для реализации проекта. Поэтому, ставку дисконтирования обычно приравнивают к процентной ставке по кредиту, который сравнивается с лизингом.

В качестве коэффициента дисконтирования при анализе лизинга в России принято брать среднее значение ставки рефинансирования, устанавливаемой ЦБ РФ. Эта величина устанавливается по формуле определения среднего значения интервального ряда динамики с неравноотстоящими уровнями:

$$\overline{r} = \frac{\sum_{i=1}^{n} r_i t_i}{\sum t_i} \qquad (3)$$

где $\overline{r}$ – среднее значение ставки рефинансирования; r_i – значение ставки рефинансирования в i-том интервале; t_i – величина i-го интервала.

Лизинговое финансирование очень часто включает кредит лизингодателю на 1 этапе. Предположение о том, что кредит лизингодателю характерен теми же условиями, что и кредит лизингополучателю и имеет под собой достаточное основание в виду того, что в обоих вариантах финансирования активы реализуются по одинаковой цене и кредитор должен обеспечить себе определенный уровень дохода по кредитным вложениям. В свою очередь, лизингодатель и лизингополучатель должны выдерживать все стандартные требования, предъявляемые кредитором к заемщику. Следовательно, лизингодатель сравнивает лизинг практически с таким же кредитом, с каким его сравнивает лизингополучатель.

Для этого необходимо произвести расчет чистого эффекта лизинга (Net advantage of the lease, NAL).

Данный подход с учетом российской специфики будет выглядеть следующим образом:

$$MNA = LP - \sum_{t=1}^{N} \frac{(1-n)*\left\{\left\{\Pi\left(\beta K_y + \left[1-(0,5+t)\beta K_y\right](\sigma+\mu)\right)\right\}(1+\eta)\right\}}{\left[1+(1-n)r\right]^t} - \frac{O}{\left[1+(1-\alpha)r\right]^N} \qquad (4)$$

где MNAL – значение чистого эффекта лизинга; P – цена приобретения объекта за вычетом авансового платежа; П – первоначальная стоимость лизингового имущества находящегося на балансе предприятия; β – норма амортизации; $К_у$ – коэффициент ускорения; σ – ставка процента по кредиту; μ – ставка комиссионного вознаграждения; η – ставка налога на добавленную стоимость; N – количество периодов, на которое заключен лизинговый договор; $АО_t$ – амортизационные отчисления за период t; L_t – лизинговый платеж за период t; r – цена заемного капитала лизингополучателя; O – ожидаемое значение ликвидационной стоимости объекта к окончанию действия договора лизинга; n – налог на прибыль.

В свою очередь $\{П(βК_у + [1 –(0,5 + t)βК_у](σ + + μ))\}(1 + η)$ – это есть L_t.

L_t – сумма лизингового платежа за t-ый год, т.е. [113, с. 175]:

$$L_t = \left\{ \Pi \left(\beta K_y + \left[1 - (0{,}5 + t)\beta K_y \right] (\sigma + \mu) \right) \right\} (1 + \eta),$$

$$t = \overline{0, Q-1}. \qquad (5)$$

Применение данного метода оценки эффективности имеет смысл, когда лизингополучатель располагает достаточной прибылью для того, чтобы полностью использовать налоговые льготы по лизингу, амортизации имущества и выплате процентов по кредиту в течение срока лизинга. Предполагается, что фирма имеет четкую стратегию относительно уплачиваемых ею налогов на все время действия лизингового контракта, то есть фактор неопределенности в налоговой политике незначителен. Если нет определенности относительно уплачиваемых фирмой налогов в будущем, то применение данной формулы некорректно.

Эффект лизинга будут определять:

Во-первых, величина налогообложения непосредственно лизинговых платежей. Если действующая налоговая система предполагает налогообложение непосредственно лизинговых платежей, то эффективность лизинга для его участников снижается.

Во-вторых, ставки налогов, уплачиваемых с прибылей лизингодателя и лизингополучателя. Ставки налогов непосредственно влияют на величину всех налоговых щитов и налоговых отчислений лизингодателя. Когда ставка налогов на прибыль лизингодателя выше ставки налога на прибыль лизингополучателя, лизинг может быть эффективнее прямого кредитного финансирования в виду большей стоимости процентного и амортизационного налоговых щитов.

В-третьих, наличие достаточной прибыли, как у лизингодателя, так и у лизингополучателя, для того, чтобы воспользоваться налоговыми щитами.

В-четвертых, величина ставки процентов по кредиту. Экономический эффект лизинга возрастает с увеличением процентной ставки кредита, при условии большей ставки налога на прибыль лизингодателя. Налоговые преимущества лизинга частично компенсируют высокую стоимость кредитных ресурсов. Следовательно, лизинг может рассматриваться как инвестиционный механизм в условиях высокой стоимости ссудных фондов.

В-пятых, норма амортизационных отчислений на лизинговый актив. Когда ставка налога на прибыль лизингодателя выше аналогичной ставки лизингополучателя, лизингодатель получает сравнительно больший амортизационный налоговый щит и экономический эффект лизинга возрастает. Поэтому норму амортизации на актив, взятый в лизинг, стараются увеличить.

В-шестых, имеет значение срок лизинга и величина платежей в каждый момент времени. При различных ставках налога на прибыль лизингодателя и лизингополучателя, эффективность лизинга изменяется при перераспределении денежных поступлений и выплат по временным периодам.

Если участники лизинга могут воспользоваться инвестиционными налоговыми льготами и ставка налога на прибыль лизингодателя выше ставки налога на прибыль лизингополучателя, то экономический эффект может быть тем больше, чем:

– больше разница в ставках налогов на прибыль; выше ставки налогов на прибыль участников лизинга; шире налогооблагаемые базы для уплаты налогов с прибыли; выше процентная ставка по кредиту;

– больше срок лизинга и позже производятся лизинговые платежи; выше норма амортизации в начале контракта, при условии значительного ее снижения в последующее время.

В связи с изменениями, произошедшими в области лицензирования лизинговой деятельности, лизинг в настоящее время не является деятельностью, подлежащей обязательному лицензированию. Это позволяет любому продавцу или производителю объектов основных средств продавать свое имущество посредством прямой продажи или с использованием лизингового механизма.

При этом продавец имущества при принятии решения о прямой продаже или передаче в лизинг должен исходить из расчета получаемой доходности, т. е. той доходности, которую он может получить от прямой продажи, разместив денежные средства в кредитное учреждение под проценты или вложив их в собственный оборотный капитал. Или передать имущество в лизинг под тот процент комиссионного вознаграждения, который позволил бы лизингодателю иметь такую же доходность, что и при варианте описанным выше.

В связи с этом необходимо создать методику сравнения лизинга с прямой продажей исходя из требуемой доходности капитала для владельца передаваемого имущества.

Делая экономическую оценку лизинговых операций, представим вариант продажи единицы объекта основных средств.

Оценка эффекта от лизинга по сравнению с прямой продажей в абсолютном выражении (R) может быть рассчитана по формуле (6):

$$R = \sum_{1}^{T} \frac{D_L}{(1+\alpha/100)^T} - D_S, \qquad (6)$$

где D_L – сумма чистого дохода лизингодателя от лизинговой операции в год; D_S – сумма от продажи объекта основного средства; T – период лизингового договора, в годах; α – доходность капитала для владельца передаваемого имущества, в процентах в год.

$$\sum_{1}^{T} \frac{D_L}{(1+\alpha/100)^T}. \qquad (7)$$

При этом сумма дохода является постоянной в период договора лизинга, поэтому формулу (7) представим следующим образом:

$$\sum_{1}^{T} \frac{D_L}{(1+\alpha/100)^T} = D_L \left(\frac{(1+\alpha/100)^T - 1}{\alpha/100 * (1+\alpha/100)^T} \right). \qquad (8)$$

При этом D_L рассчитывается как:

$$D_L = P + A, \qquad (9)$$

где P – величина чистой прибыли от лизинговой сделки; A – сумма амортизационных отчислений.

В свою очередь показатели “P” и “A” рассчитываются по формулам (10) и (11) соответственно.

Величина чистой прибыли от лизинговой сделки:

$$P = V * (1-\beta), \qquad (10)$$

где V – выручка от лизинговой сделки без НДС; β – ставка налога на прибыль.

Сумма амортизационных отчислений:

$$A = \frac{OC}{T}, \qquad (11)$$

где OC – стоимость основного средства по договору лизинга; T – период лизингового договора.

При этом необходимо помнить, что α определяется по договоренности сторон. Она должная выражать экономический эффект, который владелец передаваемого объекта основных средств всегда имеет возможность получить при размещении свободных денежных средств в банке или вложении средств в оборотные активы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон РФ “О финансовой аренде (Лизинге)” от 29 октября 1998 № 164-ФЗ (с изм. и доп. от 22 авг. 2004 г.).
2. Федеральный закон от 8 февраля 1998г. № 16-ФЗ “О присоединение РФ к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге”.
3. Федеральный закон от 8 августа 2001г. № 128-ФЗ “О лицензировании отдельных видов деятельности” (с измен. от 31 декабря 2005 г.).
4. Постановление Правительства РФ “О развитии лизинга в инвестиционной деятельности” № 633 от 29.06.95.
5. Постановление Правительства РФ “О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в РФ” № 752 от 27.06.1996.
6. Постановление Правительства РФ от 03 сентября 1998 г. № 1020 “Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций”.
7. Письмо Минфина РФ “Об учете имущества лизингополучателем” от 5 мая 2003 № 16-00-14/150.
8. **Нечаев А.С.** Влияние амортизационной политики на формирование лизинговых платежей. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. 246 с.
9. **Огнев Д.В., Шевелев А.П.** Оценка эффективности и разработка механизма совершенствования лизинговой формы инвестирования. Монография. Ангарск: Изд-во АГТА, 2006. 197 с.

Бондаренко С.М.

Совершенствование научно-методического обеспечения для формирования портфеля активов банка

Так как портфель активов дает нам полную информацию по состоянию о размещении активов в банке, то он является основным показателем эффективности активных операций банка. Специфика современной практики осуществления активных операций состоит в том, что российские банки в ряде случаев не обладают единой методической и нормативной базой организации процесса управления активным портфелем банка. Ситуация на настоящий момент такова, что каждый коммерческий банк, в основном исходя из собственного опыта, вырабатывает подходы, систему кредитования,

хотя совершенно очевидно, что необходимы общие организационные основы, отражающие международный и отечественный опыт и позволяющие банкам существенно упорядочить свои кредитные отношения с клиентом, прибыльность и стабильность дохода операций с ценными бумагами. Начало исследования формирования эффективной системы совершения активных операций начнем с определения основных принципов формирования портфеля коммерческого банка.

Принцип рациональной деятельности подразумевает надежную оценку не только объекта, субъекта и качества обеспечения, но и уровня маржи, доходности активных операций [1]. Данный принцип основывается на цели самой кредитной организации – вся деятельность банка должна способствовать максимизации его прибыли и, соответственно, снижению издержек. Поэтому первый показатель, который необходимо анализировать при принятии решений о перестройке портфеля активов это рентабельность деятельности (ROA – прибыль/активы).

Исследование последствий активных операций сводится обычно к прогнозированию состояния ликвидности всего портфеля. Непрерывное осуществление такого рода исследований в сочетании с учетом всех будущих расходов и составляет процесс планирования портфеля банка. Следующими показателями необходимыми для анализа являются коэффициенты платежеспособности (ликвидность) и надежности банка [2].

При формировании портфеля банка перед руководством всегда стоит задача: оптимальным образом (например, с точки зрения прибыли) определить базовые процентные ставки по кредитам и депозитам. Очевидно, что первая должна быть больше второй. На этом очевидные количественные рассуждения заканчиваются и остаются только качественные. Если занизить ставку привлечения, то поток депозитов иссякнет и нечего будет размещать в виде кредитов, и наоборот, если завысить эту ставку, то поток депозитов будет настолько велик, что не будет возможности разместить такое количество средств без убытка [3]. Аналогичные рассуждения касаются ставки кредитования. В связи с этим возникает необходимость анализа коэффициента дееспособности организации (расходы/доходы).

Обобщающим показателем эффективности деятельности коммерческого банка, по мнению зарубежных авторов, а значит и управления портфелем активов является коэффициент, характеризующий уровень прибыли на имеющийся капитал (ROE – прибыль/капитал).

В дополнение к перечисленным показателям можно отнести еще несколько методов оценки качества портфеля активов, отправной точкой для анализа портфеля является соотношение между его составляющими. Итак, коэффициенты, с помощью которых за рубежом принято проводить анализ портфеля активов и на основании которых проводятся корректировки существующих портфелей в долевом выражении или применяются решения об изменении состава портфеля: коэффициенты корреляции, дисперсии, ковариации [4].

Коэффициент корреляции $r_{i,j}$ двух переменных рассчитывается на основании показателей дисперсии следующим образом:

$$r_{i,j}^2 = \sigma_{i,j}^2 / \sigma_i \sigma_j \Rightarrow r_{ij} = \pm\sqrt{\sigma_{i,j}^2 / \sigma_i \sigma_j}. \quad (1)$$

Формула для расчета дисперсии выглядит так:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^{n} W_i \left(X_i - \overline{X}\right)^2. \quad (2)$$

Ковариацией измеряется степень, в которой значения двух переменных согласуются между собой, и выражается формулой:

$$\sigma_{i,j}^2 = \sum W_i W_j \left(\overline{X} - X_i\right)\left(\overline{X}_j - X_j\right). \quad (3)$$

Показатели – дисперсия и ковариация применяются для оценки портфелей состоящих из ценных бумаг.

Иногда может использоваться при анализе портфеля активов такой показатель как стандартное отклонение, рассчитывается он как корень квадратный из дисперсии:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} W_i \left(X_i - X\right)^2}. \quad (4)$$

В модели определения стоимости капитальных активов (CAPM) широко используется коэффициент бета, который языком формул выражается так:

$$\beta_i = r_{i,j} * \sigma_i / \sigma_j. \quad (5)$$

Для всех выше перечисленных формул действуют обозначения: *Wi* и *W*j представляют части портфеля, выраженные *i*-м и *j*-м элементами, *N* – количество активов, ***ri,j*** – коэффициент корреляции между элементами и σ*i*, σj – стандартные отклонения.

И, наконец, ожидаемое значение EV ряда независимых событий (т.е. возможная прибыль) рассчитывается по формуле:

$$EV = \sum_{i=1}^{N} W_i V_i, \quad (6)$$

W_i – вес определенного актива в портфеле; V_i – значение актива.

Таблица 1

Показатели оценки эффективности управления портфелем активов

Показатель	Формула расчета	Что дает его расчет
ROA	Прибыль/Активы	Снижение данного показателя, сигнал о возникающих проблемах в управлении портфелем активов
ROE	Прибыль/Капитал	Свидетельствует об эффективности работы имеющегося капитала
Коэффициент дееспособности	Расходы/Доходы	Позволяет оценить рациональность производимых затрат для достижения поставленных целей
Текущая ликвидность	Ликвидные активы/Обязательства до востребования	Дает возможность контролировать финансовую устойчивость при совершении активных/пассивных операций
Коэффициент корреляции	$r = \sqrt{\sigma_{i,j}^2 / \sigma_i \sigma_j}$	Данный показатель одно из важнейших звеньев в формировании оптимального портфеля активов, в случае одинаковой рентабельности активных операций, исходя из полученного значения принимается решение войдет то или иное направление деятельности в портфель или нет
Коэффициент бета	$\beta_i = r_{i,m} * \sigma_i / \sigma_m$	Предоставляет возможность оценить корреляционные зависимости активных операций
Ожидаемое значение	$EV = \sum_{i=1}^{N} W_i V_i$	Использование формулы позволяет получить приблизительный результат в случае изменения структуры портфеля активов, часто используется при оптимизации уже существующих портфелей
Вероятность банкротства	Z = ROA + (Капитал/Активы)/ σROA	Используя формулу можно оценить качество портфеля активов с точки зрения вероятности банкротства

Анализ портфеля активов целесообразно также проводить с помощью расчета индекса *Z* (показатель предложен зарубежными исследователями проблем деятельности коммерческих банков Хэннэном и Хэнвеком), который определяет вероятность банкротства банка в целом.

Итак, если обобщить перечисленные формулы, то можно определить систему финансовых показателей для текущего мониторинга соотношения показателя “риск/доход”, что дает возможность разработать алгоритм проведения анализа портфеля активов коммерческого банка, применение которого способствует выявлению частных параметров, характеризующих результаты деятельности банковских институтов.

Ситуация на рынке постоянно изменяется, и поэтому с целью снижения операционных рисков целесообразно задавать определенную систему лимитов по каждому направлению деятельности. На начальном этапе формирования портфеля активов, мы предлагаем, использовать следующий алгоритм действий (рис.1):

Данный алгоритм очень похож на схему поиска оптимальной стратегии используемой в коммерческих банках, но следует обратить внимание, что здесь для поиска оптимальных лимитов варьируются уже не только сценарии, но и допустимая лимитами стратегия, а также проводится расчет показателей на соответствие требованиям, предъявляемым ЦБ РФ. Разумеется, наряду с расчетом оценки результатов применения выбранной стратегии в целом для всего банка подобную оценку можно определить и для отдельных портфелей, причем эти портфели не обязательно должны состоять из одного типа активов или пассивов. Сгруппированная выше система финансовых показателей и алгоритм по оптимизации портфеля активов позволит коммерческим банкам существенно сэкономить время на разработку собственных подходов оценки и использовать в

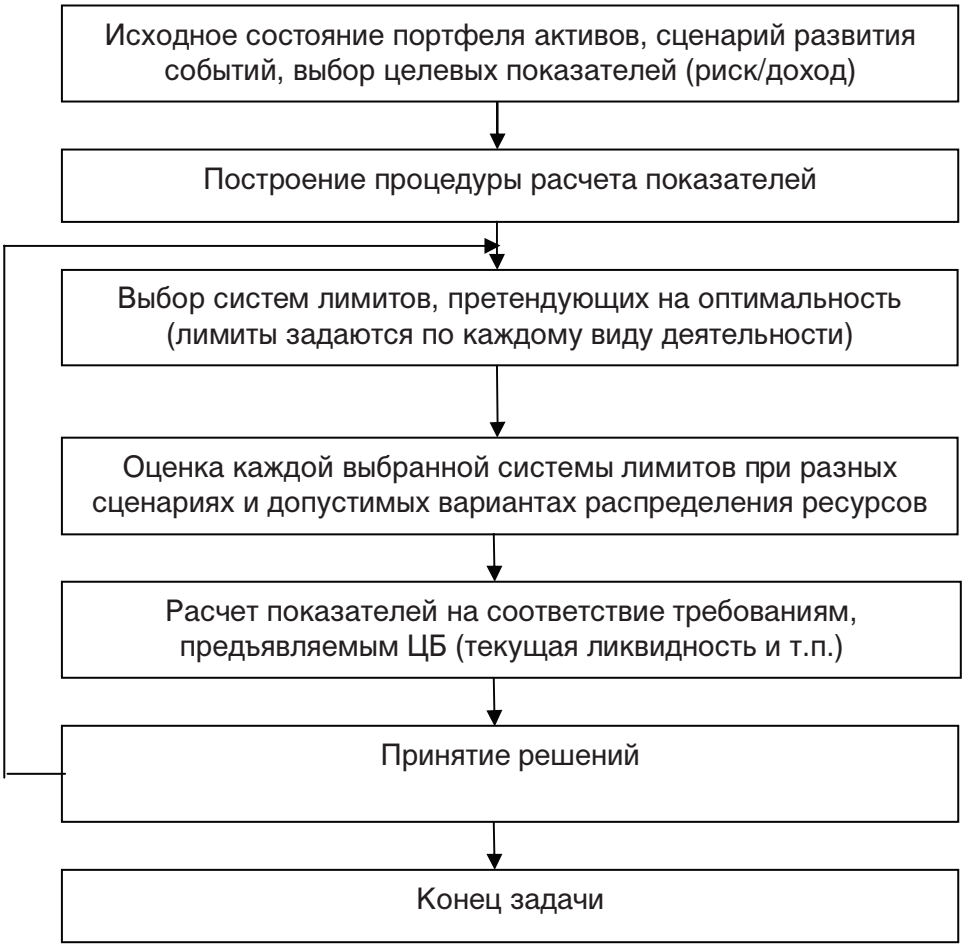


Рис. 1. Выбор лимитов, претендующих на оптимальность

работе общепринятые и проверенные временем методы анализа, дающие полное представление о происходящих изменениях в портфеле активов.

Проведенные исследования доказали необходимость доработки существующих методик и невозможность применения только одного метода оценки качества сформированного портфеля активов в коммерческом банке. Полученные результаты могут быть использованы в дальнейшем при изучении направлений оптимизации портфелей активов, и новой разработке систем финансовых показателей позволяющих учитывать все основные виды риска и добиваться поставленных результатов

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Лаврушин О.И.** Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. Финансовые и кредитные проблемы инвестиционной политики. М.: Финансы и статистика, 2004.

2. **Мотыль Д.** Управление доходностью и ликвидностью портфеля активов банка. Рынок ценных бумаг, 2001.

3. **Фрост С.М**. Настольная книга банковского аналитика//Деньги, риски и профессиональные приемы, 2006. 643 с.

4. **Эдгар М.** Морсман-младший. Управление кредитным портфелем. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

Крячок И.Ю.

Проблемы финансирования работ по ремонту жилищного фонда

В центре жилищной политики стоит национальный проект "Доступное и комфортное жилье – гражданам России". Жилищная политика принадлежит, таким образом, к одному из четырех национальных проектов с особенным приоритетом. Решение жилищной проблемы является по всей стране задачей с большим социальным значением.

Приоритетные задачи национального проекта на первом этапе его реализации 2006–2008:

- улучшенный доступ к "доступному" жилью;
- расширение ипотечного кредитования в жилищной области;
- ускорение строительства нового жилья;
- модернизация коммунальной инфраструктуры;
- предоставление жилья для определенных групп.

Дальнейшим инструментом поддержки жилищной реформы в национальном проекте является программа "Жилище", предусмотренная на период с 2002 года по 2010 год. Эта программа, частично при использовании государственных гарантий, определяет правомочия и финансирование для получения субсидий на приобретение жилья молодыми семьями. Результатом работы этой программы должно являться развитие единой системы ипотечного кредитования с низкими процентами и предоставление участков земли для строительства жилья молодым семьям.

В области строительства нового жилья можно отметить возрастающую тенденцию. В 2005 году было построено 44 млн. м^2, в 2006 году – 51 млн. м^2, в 2007 – 60 млн. м^2 нового жилья.

Поставленные ориентиры в национальном проекте – ввод к 2010 году ежегодно 80 миллионов квадратных метров жилья уже не могут удовлетворить потребности современного российского общества. Поэтому оптимальный объем ежегодного строительства нового жилья составляет 100-130 миллионов квадратных метров в год.

Для покрытия огромного спроса на жилье в России основной упор делается на строительство нового жилья. В настоящее время жилищный фонд РФ составляет более 23% всего воспроизводимого недвижимого имущества страны и насчитывает порядка 2,7 млрд. м^2 общей площади. Для большей части нуждающегося в модернизации и ремонте жилищного фонда, порядка 1,5 млрд. м^2, т.е. больше половины жилой площади страны до сих пор не существует подходящих стратегий. До сих пор модернизация крупнопанельных зданий в России проводилась в очень незначительном масштабе. В большинстве случаев проводилась частичная модернизация, финансируемая через муниципальные бюджеты или самими жильцами. В Санкт-Петербурге, например, за счет бюджета города проведена модернизация всего лишь семи объектов из 26 000 многоэтажных крупнопанельных домов.

Основной проблемой, возникающей при планировании и проведении ремонтно-реконструкционных работ является финансирование.

В западных странах инвестиции в поддержание жилищной сферы в хорошем состоянии имеют различные источники.

В связи с инвестициями на проведение комплексных мероприятий по капитальному ремонту и модернизации жилищного фонда в качестве дальнейшего источника финансирования используется экономия затрат, полученная в результате эффективной эксплуатации ресурсов (тепловая энергия, горячая вода). Экономия ресурсов, особенно энергии тепла, в западных странах, а также в странах Центральной и Восточной Европы – новых членах Евросоюза, является стимулом для предоставления более высоких государственных субвенций.

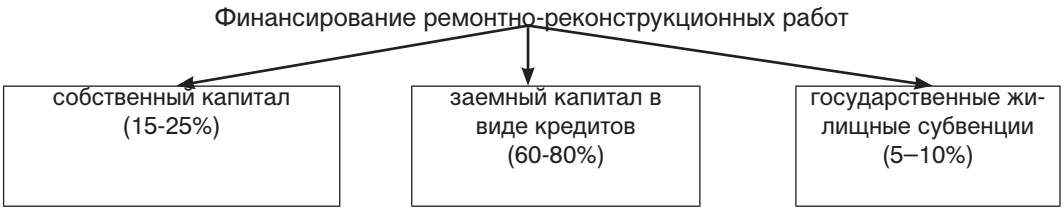


Рис. 1. Источники финансирования работ по ремонту и модернизации жилищной сферы в Европе

С принятием обширного пакета законов в конце 2004 года, в том числе Жилищного кодекса, а также созданием государственной корпорации – "Фонд содействия реформированию ЖКХ" в 2006 году, правительство РФ старается трансформировать жилищно-коммунальный сектор в сторону свободного рынка. Оно возложило обязанности по сохранению и восстановлению жилых зданий на собственников и муниципальные органы. Собственники обязаны нести затраты по сохранению общедолевой собственности в размере их соответствующих частей совладения собственностью. Согласно статье 154 Жилищного кодекса РФ они должны платить регулярные взносы для сохранения и восстановления жилых зданий. Однако на практике данных взносов не хватает не только на проведение ремонта, но и зачастую на оплату услуг ЖКХ, что обуславливает выделение дотаций из городского бюджета. Т.о. основную финансовую нагрузку по поддержанию жилищной сферы в приемлемом состоянии несут государственный и муниципальные бюджеты. Для снижения государственных дотаций и муниципальных субсидий необходимо в первую очередь более интенсивное привлечение к финансированию капитального ремонта собственников жилья.

Муниципальные организации могут в соответствии со статьей 165 Жилищного кодекса РФ выделять средства на модернизацию многоквартирных домов: в качестве субсидий, не подлежащих возврату, а также в качестве кредитов из городского бюджета жилищным организациям (управляющим компаниям, объединениям собственников жилья или жилищным и жилищно-строительным кооперативам). Для этого необходимо решение на муниципальном уровне с учетом правовых положений местного бюджета. Кроме этого из федерального бюджета для каждого субъекта РФ до 2012 года выделяются средства для проведения капитального ремонта и реформирования аварийного жилищного фонда.

Схема финансирования работ по ремонту и модернизации представлена на рис. 2.

Основным условием функционирования данной схемы является желание собственников жилья участвовать в адресной программе по ремонту и наличие финансовой возможности оплачивать часть работ.

На сегодняшний день у собственников жилья не развито достаточное чувство ответственности за сохранение общедолевой собственности в надлежащем порядке. Это объясняется следующими причинами:

1) **недостаточные накопления денежных** средств на нужды капитального ремонта.

2) **отсутствие четкой информационной базы** для собственников жилья от получаемых выгод, возникающих после ремонтных работ.

В виду этих основных причин автором был разработан следующий механизм привлечения собственников жилья к финансированию ремонтных работ. Данный механизм представлен на рис. 3.

В рамках данной статьи автор предлагает остановиться на анализе экономического эффекта для собственников жилья, возникающего в процессе ремонтных работ.

Экономический эффект владельцев реконструируемого жилья традиционно предполагается определять по формуле:

$$Э = Q_{рек}\left(C_{посл} - \frac{1}{(1+r)^m}C_{до}\right) \qquad (1)$$

$Q_{рек}$ – объем жилищного фонда подлежащего реконструкции; m – срок проведения реконструкции; r – процентная или банковская ставка.

По мнению автора, данная методика не дает комплексной оценки эффективности собственника при участии в процессе капитального ремонта, так как данная модель не учитывает возможную экономию на коммунальных платежах в связи со снижением потерь тепловой энергии.

Комплексный эффект, получаемый собственником от участия в финансировании капитального ремонта складывается из трех составляющих:

1) **возрастает стоимость жилья – назовем** данную составляющую инвестиционной, хотя данное название носит несколько условный характер, так как следующий параметр также отчасти может рассматриваться как источник средств для инвестирования.

2) **снижение коммунальных расходов, в** основном в связи со снижением расхода теплоэнергии. Данная проблема является актуальной, в виду перехода на 100% оплату коммунальных услуг. Будем полагать, что разницу между коммунальными расходами собственник инвестирует.

3) **улучшается качество жилья и условия жизни** собственника – моральная составляющая. Отметим, что данный параметр косвенно учитывается в стоимости жилья и как следствие не нуждается в построении отдельной модели.

Сформулируем математическую модель оценки эффекта собственника.

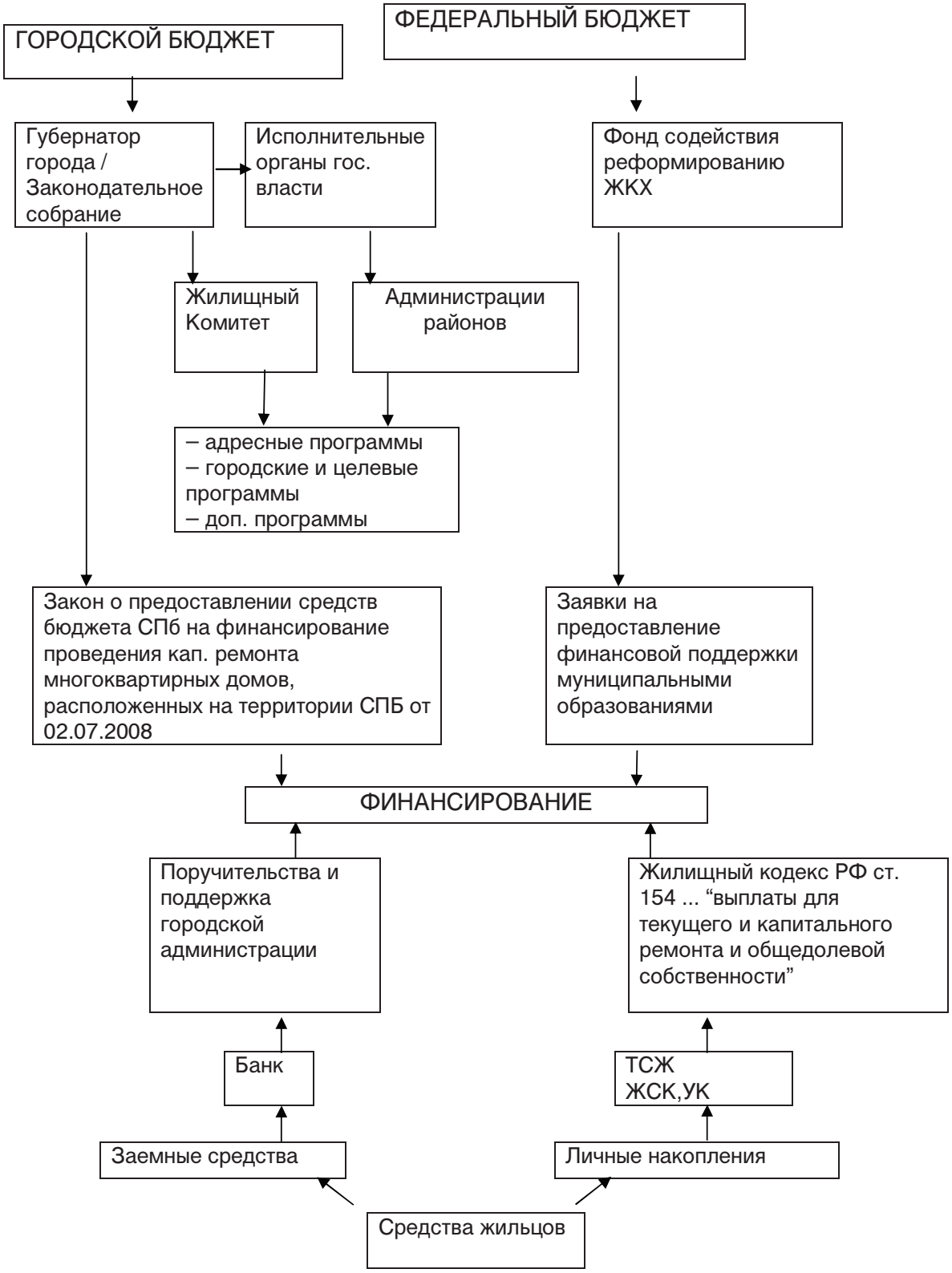


Рис. 2. Схема привлечения финансовых средств для проведения реконструкции и ремонта жилищного фонда города

Рис. 3. Механизм привлечения собственников жилья к финансированию ремонтных работ

Введем следующие переменные:

K_t – коммунальные расходы в год t при условии отсутствия капитального ремонта; $K_t^{капрем}$ коммунальные расходы в год t при условии проведения капитального ремонта; t_0 – момент времени до капитального ремонта, $t_1, \ldots, t_n$ – после капитального ремонта.

Предполагается, что расходы на коммунальные услуги будут расти как в случае проведения капитального ремонта, так и в случае его отсутствия. То есть,

$$K_0 \le K_1 \le K_2 \le \ldots \le K_n$$

$$K_0^{капрем} \le K_1^{капрем} \le K_2^{капрем} \le \ldots \le K_n^{капрем}.$$

Но при этом, $K_t^{капрем} \le K_t$, для любого $t : 1 : n$.

Обозначим разницу между суммой коммунальных расходов ΔK_t – эту сумму ежегодно собственник жилья может инвестировать. Для примера будем рассматривать ситуацию, когда данные средства вкладываются на депозит Большинство банков (Сбербанк России, ВТБ и т. д.) при расчете начисляемых процентов используют формулу сложных процентов, то есть, расчет сложных процентов предусматривает капитализацию процентов - начисление процентов на проценты.

Тогда доход собственника (FV) можно вычислить по формуле:

$$FV = PV(1 + i)^t \qquad (2)$$

где PV – первоначальная сумма вклада; i – процентная ставка по депозиту; t – период времени, на который вложены средства (для простоты использования будем полагать, что начисление процентов происходит 1 раз в год).

Но в данном случае задача усложняется тем, что собственник ежегодно увеличивает первоначальную сумму путем внесения на депозит

разницы между коммунальными услугами текущего года. Тогда доход собственника в результате инвестирования в течение t периодов с учетом дисконтирования можно рассчитать по следующей формуле:

$$FV_t = \left(\Delta K_1 (1+i)^t + \Delta K_2 (1+i)^{t-1} + \ldots + \right.$$

$$\left. + \Delta K_t (1+i)\right) \frac{1}{(1+e)^t}, \qquad (3)$$

где e – ставка дисконтирования.

Вторая составляющая экономической эффективности собственника жилья, участвующего в финансировании капитального ремонта – инвестиционная. Данное название носит условный характер. Суть данной составляющей – на сколько увеличится стоимость жилья собственника после участия в финансировании капитального ремонта, то есть, какой доход он может получить от продажи своего жилья после капитального ремонта.

Точность расчетов можно повысить путем тщательного прогнозирования динамики роста коммунальных услуг.

Выражение (1) позволяет рассчитать прирост стоимости с учетом дисконтирования, но не учитывает затраты на осуществление капитального ремонта, учет которых на наш взгляд имеет принципиальное значение при принятии решения о необходимости участия в финансировании капитального ремонта.

Расчет прироста стоимости жилья производится по формуле, с учетом вложений производится по формуле:

Потенциальный чистый дисконтированный доход (ППД) = $\dfrac{C_t - I}{(1+e)^t}$,

где e – ставка дисконтирования; t – момент времени, на который оцениваются инвестиции в капитальный ремонт; C_t – стоимость жилья в момент времени t, после проведения капитального ремонта.

Финансирование капитального ремонта возможно как из собственных средств собственника, так и с привлечением заемных средств. Следовательно, в случае привлечения заемных средств показатель I должен включать в себя стоимость заемных средств. Необходимо отметить, что показатель C_t поддается прогнозированию, более того, он автоматически включает в себя так называемый моральный эффект, так как стоимость жилья зависит, в том числе, и от его качества.

Таким образом, совокупный экономический эффект собственника жилья от участия в финансировании капитального ремонта определяется по формуле:

$$Э_{total} = ППД_t + FV_t$$

или

$$Э_t = (\Delta K_1 (1 + i)^t + \Delta K_2 (1+i)^{t-1} + \ldots +$$

$$+ \Delta K_t (1 + i) + C_t - I) \frac{1}{(1+e)^t}.$$

Исходя из вышеизложенного необходимо более эффективное вовлечение собственников жилья к финансированию ремонтных работ. Для этого в первую очередь нужно четко разработать схемы финансовой помощи собственникам жилья (субсидирование процентной ставки из государственного или муниципального бюджетов, низкая процентная ставка, долгосрочное кредитование под поручительство городской власти).

Кроме того, на сегодняшний день у собственников жилья отсутствует понимание своей экономической выгоды от финансирования капитального ремонта. Для этого необходимо проводить разъяснительную работу, что видится наиболее разумным, с помощью товариществ собственников жилья или управляющих компаний, так как привлечение товариществ собственников жилья, жилищных кооперативов или управляющих компаний к разъяснительной работе требует наименьших финансовых затрат. В разъяснительной работе основной акцент необходимо сделать на увеличивающейся стоимости услуг жилищно-коммунальной сферы и показателях тепло- и энергопотерь до и после проведения капитального ремонта. По опыту европейских стран возможно внедрение государственных выплат на счет тех товариществ собственников жилья, где внедрены современные устройства по замеру и сбережению тепло- и электроэнергии (счетчики, энергосберегающие материалы и т. п.).

Для использования экономических шансов, которые открываются перед жильцами необходимо показать им и муниципальным органам власти рациональные пути инвестирования, а также финансовые концепции для ремонта и модернизации жилищного фонда. Только в таком случае могут быть преодолены накопленные за долгое время проблемы капитального ремонта жилых домов в широком масштабе и возможно последовательное инвестирование в энергосберегающую модернизацию зданий.

Бондаренко С.М.

Анализ подходов к размещению капитала по направлениям деятельности банка

Для того чтобы рассчитать величину экономической прибыли по отдельным направлениям деятельности и подразделениям банка, необходимо тем или иным образом распределить между ними не только затраты и доход, но и собственные средства [1]. Рассмотрим способы размещения капитала по направлениям деятельности и оценки общей потребности в капитале для покрытия интегрального экономического риска.

1. Подход на основе аналогий

В данном подходе уровень обеспеченности капиталом задается по аналогии с представленными на рынке самостоятельными компаниями. По каждой группе рассчитывается усредненное соотношение капитал/активы, отражающее особенности данного вида деятельности, в соответствии с которым и устанавливается требуемый размер капитала для каждого отдельного направления бизнеса. Размер капитала для всего банка определяют в данном подходе "снизу вверх": путем суммирования требований к капиталу по всем составляющим портфеля.

Проиллюстрируем применение данного подхода на примере ЗАО "Банк Русский Стандарт", который осуществляет только три вида деятельности: потребительское кредитование, выпуск кредитных карт, кредитование малых и средних предприятий бизнеса (коммерческий кредит). Исходные данные по величине активов, соответствующих наблюдаемым на рынке уровням покрытия активов капиталом, приведены в табл. 1. Главное преимущество данного подхода заключается в использовании объективных рыночных данных [2].

В качестве показателя вероятности банкротства в данном подходе используется индекс *Z* (Z-ratio), предложенный в 1988г Хэннэном и Хэнвеком:

$$Z = (E\,(ROA)+C/A)/\,\sigma_{ROA} \qquad (1)$$

где E (ROA) – ожидаемая рентабельность активов (отношение прибыли до уплаты налогов к сумме активов), обычно оцениваемая как средняя рентабельность активов за определенный период времени; C/A – доля капитала в активах; σ_{ROA} – стандартное отклонение рентабельности активов.

Индекс Z Хэннэна-Хэнвека показывает, на сколько стандартных отклонений должна упасть рентабельность активов, прежде чем капитал будет полностью исчерпан. Связь между значением индекса Z и вероятностью банкротства обратная: чем выше индекс, тем ниже вероятность банкротства.

Из табл. 1 видно, что если банка в целом уровень покрытия капиталом активов составляет 16,5%, но для отдельных направлений бизнеса это соотношение колеблется от 14,99% до 29,62%, отражая различия в уровне риска этих видов деятельности.

Хотя в данном подходе размещение капитала производится с учетом особенностей деятельности каждого из направлений бизнеса, это вовсе не гарантирует для них равную вероятность банкротства. В случае внутрибанковского рынка ресурсов стоимость задействованного капитала будет одинаковой для всех направлений деятельности, поэтому различия в уровне риска необходимо учитывать именно при размещении собственных средств.

Таблица 1

Пример размещения капитала на основе рыночных аналогий (тыс. руб.)

Направление	Активы (1)	Капитал/ Активы, % (2)	Капитал (3) = (1)*(2)	ROA,% (4)	σROA, % (5)	Индекс Z (6) = (2+4)/5
Потребительское кредитование	27148	14,99	4069	13,1	1,08	26,01
Кредитные карты	10099	20,1	2031	15,7	1,56	22,95
Коммерческий кредит	351	29,62	104	21,4	2,78	18,35
Банк в целом	37598	16,5	6204	13,87	0,97	31,31

2. Подход на основе равной вероятности банкротства

Уровень капитала в данном подходе рассчитывается по принципу обеспечения равной вероятности банкротства для всех направлений деятельности, задаваемой целевым значением индекса Z:

$$C/A = Z\sigma_{ROA} - ROA. \quad (2)$$

Рассчитаем значения индекса Z по формуле Хэннэна-Хэнвека для каждого из направлений деятельности, воспользовавшись рыночными значениями уровня капитала из указанной выше таблицы и дополнив их данными об ожидаемой рентабельности активов и ее волатильности. Из данных таблицы следует, что эти виды деятельности сильно различаются между собой по вероятности банкротства. Как и следовало ожидать, эта вероятность наиболее высока для коммерческого кредитования. Если задать самое высокое из наблюдаемых значений индекса Z в качестве целевого уровня для всех направлений деятельности, то это позволит выровнять их по вероятности банкротства путем размещения капитала.

Здесь и далее в таблицах в квадратных скобках будут указываться номера таблицы, данные, из соответствующей колонки которой используются в расчетах.

По сравнению с подходом на основе рыночных аналогий подход на основе равной вероятности банкротства требует гораздо более высоко обеспечения капиталом коммерческого кредитования и кредитных карт. Однако при простом расчете суммировании требований к капиталу по направлениям деятельности значение индекса Z для банка в целом оказывается выше, чем для любого из трех направлений его деятельности:

Z банк = (0,1387+6761/37598)/0,0097 = 32,84.

Это означает, что вероятность банкротства банка будет значительно ниже, чем у любого из направлений его деятельности. Причиной такого расхождения являются несовершенные (отличные от 1) корреляции в рентабельности активов между различными видами деятельности. Чем больше эти корреляция отличаются от +1, тем сильнее они нивелируют колебания рентабельности активов по банку в целом. В этом и проявляется эффект естественной диверсификации внутри портфеля направлений бизнеса, когда риск банкротства всего банка оказывается ниже, чем средневзвешенная сумма рисков составляющих его подразделений. В результате размер капитала, необходимый банку в целом для достижения любой заданной вероятности банкротства будет меньше, чем для достижения этой же вероятности банкротства по всем направлениям деятельности, рассматриваемым как самостоятельные компании. В нашем примере банку потребуется на 2490 тыс. руб. меньше капитала для достижения целевого значения коэффициента Z, равного 26,01:

С/Абанк = 26,01* 0,97 – 13,87 = 11,36%; С = 37598*0,1136 = 4271.

Приведенный пример показывает, что при агрегировании требований к капиталу “снизу вверх” игнорирование диверсификации риска между направлениями деятельности приводит к завышению совокупного размера капитала для организации в целом.

3. Подход на основе внутренних коэффициентов

Если корреляции в рентабельности разных направлений деятельности можно оценить непосредственно эмпирически либо обосновать теоретически, то эффект диверсификации риска можно учесть в явном виде при определении совокупной потребности в капитале для всего предприятия, банка:

$$RC = \sqrt{\sum_i \sum_j RC_i RC_j \rho_{ij}} \quad (3)$$

Таблица 2

Пример размещение капитала на основе равной вероятности банкротства

Направление	ROA,% (1)	σ_{ROA},% (2)	Индекс Z (3)	Капитал/Активы, % (4) = (2)*(3)- (1)	Капитал (5) = (4)*(1) [1]
Потребительское кредитование	13,1	1,08	26,01	14,99	4069
Кредитные карты	15,7	1,56	26,01	24,88	2513
Коммерческий кредит	21,4	2,78	26,01	50,9	179
Банк в целом	13,87	0,97	32,84	17,98	6761

где RC_i – размер капитала, резервируемого против риска i-го направления деятельности; ρ_{ij} – корреляция между рентабельностью активов i-го и j-го направления деятельности.

Из выше указанной формулы следует, что выигрыш от диверсификации риска между направлениями деятельности учитывается только при расчете совокупного размера капитала и не распределяется "сверху вниз" по источникам его возникновения. Это позволяет избежать искажений в оценке результатов работы руководителей тех направлений бизнеса, которые имеют слабую положительную или отрицательную корреляцию рентабельности с другими направлениями и создают положительный эффект для всего предприятия, банка уже в силу своего существования [3].

Декомпозиция совокупного риска по направлениям деятельности с учетом, как их собственных рисков, так и корреляционных взаимосвязей возможна в рамках подхода на основе внутренних коэффициентов бета. Для каждого направления бизнеса рассчитывается внутренний коэффициент бета по формуле:

$$\beta_i = Cov\left(ROA_i, ROA_{\text{банк}}\right) / \sigma^2_{\text{банк}} = \left(\sigma_i / \sigma_{\text{банк}}\right)\rho_{i,\text{банк}} \quad (4)$$

где ROA_i, $ROA_{\text{банк}}$ – рентабельность активов i-го направления деятельности и всего банка соответственно; σ_i, $\sigma_{\text{банк}}$ – стандартное отклонение рентабельности активов направления деятельности и банка соответственно; $\rho_{i,\text{банк}}$ – корреляции между рентабельностью активов i-го направления деятельности и рентабельностью активов в целом по банку.

Из формулы (4) следует, что вклад каждого направления в совокупный риск банка является произведением двух факторов: относительного риска данного вида деятельности ($\sigma_i/\sigma_{\text{банк}}$) и корреляции в рентабельности активов данного направления и банка в целом ($\rho_{i,\text{банк}}$). Если корреляция положительна, то вклад данного направления в риск всего банка будет возрастать пропорционально его собственному риску, в противном случае риск банка будет линейно снижаться с ростом риска этого вида деятельности.

Главное преимущество подхода на основе внутренних коэффициентов бета заключается в возможности распределить риск всего банка по составляющим его подразделением с учетом их собственных рисков и корреляционных взаимосвязей между ними (табл. 3). Это гарантирует, что при корректном разнесении прибыли по центрам затрат сумма экономических прибылей подразделений будет равна совокупной экономической прибыли банка. Именно поэтому из всех подходов он чаще всего используется для размещения экономического капитала по направлениям деятельности в крупных зарубежных банках.

Характерно, что направления деятельности с относительно невысокими корреляциями в рентабельности активов с остальным банком (кредитные карты и коммерческое кредитование) получают значительно меньше капитала, чем направление с высокой положительной корреляцией (потребительское кредитование). При этом суммы полученного капитала по каждому из направлений деятельности не соответствуют общей потребности банка, что объясняется корреляционными зависимостями данных направлений деятельности банка.

4. Подход на основе концепции предельного капитала

В тех случаях, когда структура портфеля направлений бизнеса уже не является статичной и может существенно меняться в результате стратегических решений или колебаний темпа роста различных направлений, размещение капитала следует производить, основываясь на предельных вкладах направлений деятельности в общий риск предприятия [4].

Таблица 3

Пример размещения капитала на основе внутренних коэффициентов

Направление	σ_{ROA},% (1)	$\rho_{i,\text{банк}}$ (2)	β (3) = (1)/ 0,97*(2)	**Капитал/Активы, % (4) = (3)* 4271/37598*100%**	**Капитал (5) =(4)*(1) [1]**
Потребительское кредитование	1,08	0,762	0,848	9,63	2614
Кредитные карты	1,56	0,429	0,690	7,84	792
Коммерческий кредит	2,78	0,423	1,21	13,75	48
Банк в целом	0,97	1,0	1,0	11,36	4271

Для заданного направления деятельности предельным капиталом называется приращение совокупного капитала предприятия в результате включения (создания/покупки) или выделения (ликвидации/продажи) этого направления при условии, что вероятность банкротства предприятия остается постоянной:

$$IC = C_{\text{весь банк}} - C_{\text{банк без данного направления деятельности}}. \quad (5)$$

Если ожидается изменение масштаба деятельности уже существующего направления бизнеса, то предельный капитал будет определяться как такое приращение капитала всего предприятия при заданном изменении объемов операций по данному направлению, которое позволит поддержать вероятность банкротства предприятия на прежнем уровне при неизменном масштабе деятельности остальных подразделений:

$$IC = C_{\text{весь банк}} - C_{\text{банк после изменения масштаба данного направления деятельности}}. \quad (6)$$

Величина предельного капитала зависит от корреляции между направлениями деятельности и от того влияния, которое оказывает на диверсификацию портфеля изменение его структуры. Включение в портфель нового направления, характеризующегося положительной корреляцией рентабельности с уже существующими направлениями деятельности, потребует увеличения совокупного капитала (тем большего, чем выше корреляция). Аналогично, добавление отрицательно коррелированного с остальными направлениями деятельности позволит снизить совокупный размер капитала, что будет выражаться в отрицательном значении предельного капитала.

Рассмотрим в следующей таблице данный подход размещения капитала.

В данной таблице приведены значения предельного капитала для трех направлений деятельности банка, рассчитанные на основе формулы (5) с помощью имитационного моделирования. Предельный капитал в сумме составляет 99,6% от совокупного капитала банка, а следовательно, сумма рассчитанная на его основе экономической прибыли по направлениям деятельности будет немного больше, чем совокупная экономическая прибыль банка в целом.

При анализе подхода на основе внутренних коэффициентов бета было показано, что изменение объемов операций по одному из направлений деятельности влечет за собой изменение относительных весов в активах и долей в общем, риске других направлений. Поэтому итоговое приращение риска всего банка будет зависеть не только от изменения вклада в общий риск со стороны данного направления, но и от изменившихся вкладов всех остальных направлений деятельности.

В этом можно убедиться с помощью следующего графика, рассматривающего кривую равной вероятности банкротства для подразделений.

Предположим, что банк включает в себя всего два направления деятельности, одно из которых (А) характеризуется низким риском и невысокой

Таблица 4

Пример размещения средств на основе концепции предельного капитала

Направление	**Капитал Для банка в целом (1)**	**Капитал/ Активы для банка без данного подразделения, % (2)**	**Активы банка без данного подразделения (3) = 37598 – (1) [1]**	**Капитал банка без данного подразделения (4) = (2)*(3)**	**Предельный капитал (в % к активам) (5) = (1) – (4) %=(5)/(1) [1]**	
Потребительский кредит	4271	16,47%	10450	1721	2550	9,39%
Кредитные карты	4271	9,75%	27499	2681	1590	15,74%
Коммерческий кредит	4271	11,16%	37247	4157	114	32,48%
Размещенный капитал (в % к всему капиталу)					4254 (99,6%)	
Неразмещенный капитал (в % к всему капиталу)					17 (0,4%)	
Всего капитала					4271 (100%)	

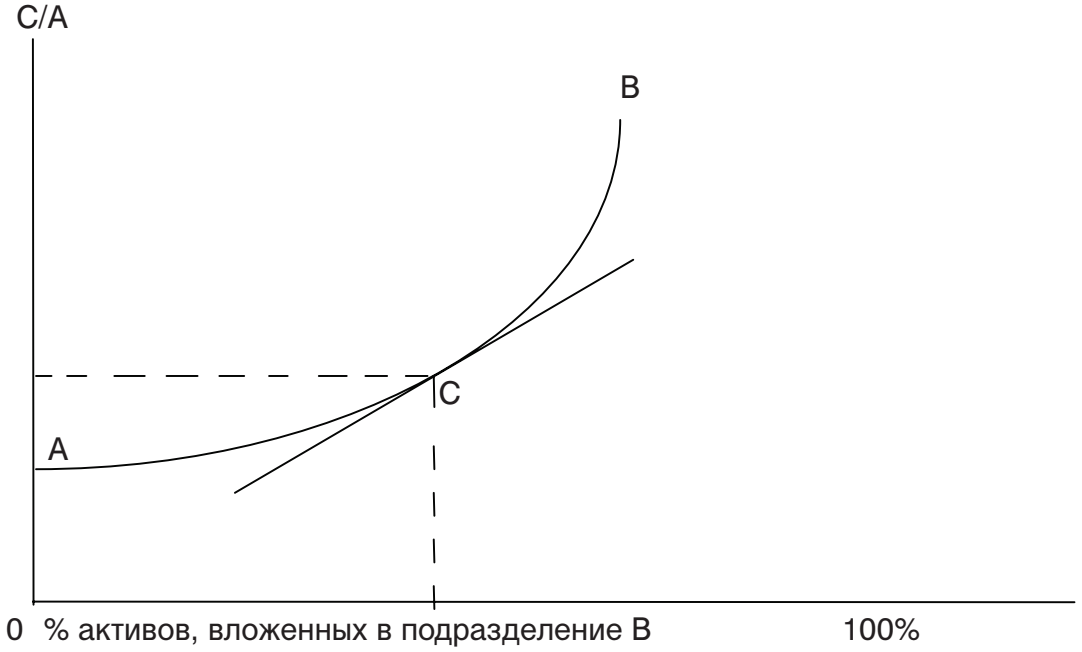


Рис. 1. Кривая равной вероятности банкротства двух подразделений

рентабельностью, а другое (B) сравнительно большим риском, но и более высокой доходностью. Кривая AB на графике отражает уровень покрытия капиталом активов, необходимый для достижения целевого значения индекса Z для всего банка, при всевозможных соотношениях активов входящих в него подразделений. По сути, это своего рода кривая безразличия, которая показывает всевозможные инвестиционные комбинации, удовлетворяющие заданному уровню риска. В данном примере предполагается, что рентабельности активов этих двух подразделений проявляют несовершенную положительную корреляцию друг с другом, поэтому кривая безразличия имеет выпуклый вид.

В точках A и B на графике все активы банка вложены в направление A или B соответственно, и уровни капитала, необходимые для достижения целевой вероятности банкротства для банка в целом и соответствующего подразделения, будут совпадать. Любая промежуточная точка на кривой AB (например, точка C) указывает требуемый уровень покрытия капиталом активов для всего банка, состоящего из двух направлений деятельности, с учетом диверсификации риска. Наращивая долю вложений в более рискованный, но одновременно и более прибыльный вид деятельности B, банк будет смещаться вверх по кривой безразличия, что означает увеличение требований к капиталу. Темп изменения соотношения капитал/активы, выражаемый тангенсом угла наклона касательной к оси абсцисс в данной точке кривой безразличия, и будет равен величине предельного капитала в смысле формулы (6).

Предельный капитал, таким образом, является переменной величиной, зависящей от объема операций по данному виду деятельности. Отсюда становится понятным, почему предельный капитал в общем случае не будет равен ни уровню капитала, необходимого предприятию в целом для достижения целевой вероятности банкротства, ни средневзвешенному по объему активов значению уровней капитала, рассчитанных для обособленных направлений деятельности [5].

Подводя итог, отметим, что подход на основе концепции предельного капитала позволяет размещать капитал в "динамике", т.е. при возникновении новых направлений деятельности, а также при изменении масштабов или выделении из состава корпоративного портфеля уже существующих направлений. Тем самым величина экономической прибыли, ожидаемой от того или иного решения стратегического характера, будет более точно отражать влияние этого решения на общий риск предприятия.

Однако, сумма предельного капитала, размещенного по подразделениям, всегда будет меньше имеющегося у банка капитала, а экономическая прибыль отдельных подразделений в сумме будет

превышать экономическую прибыль всей организации. Оставшийся неразмещенным капитал не является избыточным, а выполняет функцию резерва против положительных корреляций в рентабельности между отдельными направлениями деятельности [6]. Теоретически это может привести к такой ситуации, когда все подразделения смогут обеспечить положительную экономическую прибыль на размещенный предельный капитал, в то время как банк в целом будет иметь нулевую или даже отрицательную экономическую прибыль.

Используя для анализа перечисленные методы можно получить необходимое представление о том, в какой области следует дальше двигаться руководству банка для достижения поставленных целей. Какие направления следует стремительно развивать дальше, а какие заменить или снизить их объем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРА

1. **Касимов Ю.Ф**. Основы теории оптимального портфеля. М.: Филинъ, 1998. 143 с.

2. **Лобанов А.А**. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. М.: 2003. 880 с.

3. **Первозванский А.А., Первозванская Т.Н.** Финансовый рынок: расчет и риск. М.: ИНФА-М, 2000. 192 с.

4. **Уотшем Т. Дж., Паррамоу К.** Количественные методы в финансах. Уч. Пос. для ВУЗов. М.: ЮНИТИ, 1999. 527 с.

5. **Фишберн П.** Теория полезности для принятия решений. М.: Наука, 1998. 352 с.

6. **Фрост С.М.** Настольная книга банковского аналитика//Деньги, риски и профессиональные приемы, 2006. 643 с.

Медведовская Ю.М.

Анализ конкурентных сил на рынке недвижимости

Рыночные преобразования экономики страны затронули практически все сферы жизнедеятельности. В настоящее время одной из главных задач социально-экономического развития, поставленных правительством на ближайшие годы, является задача формирования рынка доступного жилья. Рынок недвижимости является одним из важнейших секторов экономики, его состояние оказывает влияние на все хозяйственные и социальные процессы, протекающие как в целом по России, так и на уровне отдельных регионов.

Основной объект недвижимости – земля – имеет уникальное значение во всей системе предпринимательской деятельности людей и самой их жизни. Она представляет собой особую ценность для всего человеческого общества, поскольку является единственным условием проживания всех народов и поколений людей, основным и единственным фактором в любой сфере бизнеса, прямо или косвенно участвующих в производстве всех других товаров и благ. Недвижимость находится в центре экономических процессов, частных и общественных интересов, административных норм и правил.

При этом проблемы развития конкурентоспособности, формирования конкурентных преимуществ – одни из основных в странах с рыночной экономикой. Конкуренция не только стимулирует развитие рынков, но и способствует улучшению качества жизни населения, а поэтому играет не только огромную экономическую, но и социальную роль. Дисбаланс спроса и предложения на рынке недвижимости, а также кризис экономической системы – все это обусловливает особую актуальность проблем конкуренции на этом рынке.

Целью данного анализа является оценка конкурентных сил на рынке недвижимости и выявление возможностей достижения конкурентных преимуществ компаний на данном рынке.

М. Портер, основатель теории конкурентоспособности, подчеркивает, что для понимания природы конкурентоспособности основной точкой отсчета следует считать отрасль, то есть группу конкурентов, производящих товары и услуги и непосредственно соперничающих между собой [1]. В своей монографии “Международная конкуренция” он отмечает, что на практике границы между отраслями всегда весьма расплывчаты. А природа конкуренции и источники конкурентных преимуществ существенно варьируются в пределах общих отраслей. Поэтому, в первую очередь, важно охарактеризовать понятие исследуемого рынка недвижимости.

Понятие "рынок недвижимости" в российском законодательстве юридически не закреплено, поэтому ниже приведенные определения сформировано на основе изучения и развития подходов, принятых в мировой практике. В работе А.Г. Грязновой в связи с отсутствием на рынке определенного места купли-продажи, его понятие трактуется как купля-продажа различных объектов недвижимости [2]. Ю.В. Пашкус под рынком недвижимости понимает экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие между спросом и предложением всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней [3]. В.И. Ресин определяет рынок недвижимости как совокупность сделок с недвижимостью, потока информации, касающейся таких сделок, а также операций по развитию управления и финансированию недвижимости в условиях господства рыночных отношений [4]. Все эти определения, несомненно, отражают природу рынка. Однако до недавнего времени особенностями российского рынка недвижимости являлось превышение спроса над предложением и я связи с этим неоправданно высокий уровень цен [5]. Поэтому автор настоящей статьи предлагает, вслед за Ю.В. Пашкусом, в определении рынка делать акцент на взаимодействии спроса и предложения и их воздействие на цены.

Данное исследование рассматривает первичный рынок жилой недвижимости Санкт-Петербурга в сегменте массового спроса, а также жилья повышенной комфортности. Сегменты загородного и элитного жилья, по мнению, большинства специалистов, являются отдельными отраслями. Причинами этого являются, в первую очередь, недостаточная насыщенность их рынков, а во-вторых, рынки загородного и элитного жилья имеют каждый свою, отличную от массового жилья, целевую группу потребителей, и соответственно, свои пути достижения конкурентных преимуществ.

Охарактеризуем особенности рынка недвижимости как отдельной отрасли предпринимательства. Большинство авторов трудов, посвященных экономике недвижимости, среди которых наиболее известны Е.И. Тарасевич, А.Н. Асаул, В.А. Горемыкин, отмечают среди особенностей данного рынка неравномерность денежных потоков, дифференциацию налогообложения, многообразие комбинаций вещных прав [5], жесткую регламентацию оформления сделок, ликвидность и необходимость менеджмента. Кроме того, все специалисты подтверждают важнейшее влияние географического фактора на данный рынок. В связи с этим стоит рассмотреть особенности рынка недвижимости через призму условий его функционирования в Санкт-Петербурге.

Табл. 1 построена на основании общих особенностей рынков недвижимости, подчеркнутых в труде А.Н. Асаула и А.Н. Карасева [6]. Попытаемся раскрыть данные особенности в современных условиях функционирования рынка недвижимости Петербурга.

Как известно, рынок считается высоко ликвидным при наличии на нем большого количества регулярно совершаемых сделок. Ввиду специфики недвижимости как дорогостоящего товара, сделки действительно совершаются намного реже, по сравнению с другими товарами, что характерно для многих предметов роскоши. Однако в последние 5 лет на рынке Санкт-Петербурга наблюдается тенденция покупки недвижимости с целью инвестирования средств [5]. В связи с этим платежеспособный спрос до кризиса не уступал предложению, а сделки до сих пор совершаются достаточно регулярно в пределах возможностей данного рынка. Поэтому рынок недвижимости Петербурга в общем можно назвать относительно высоко ликвидным.

Цикличный характер присущ экономике в целом и всем ее отраслям. Однако, по мнению А.Н. Асаула, циклы в развитии рынка недвижимости не совпадают во времени с циклами в других отраслях экономики. Спад на рынке недвижимости предшествует спаду экономики в целом и соответственно подъем на рынке недвижимости наступает раньше, чем в экономике. Данная ситуация может быть проиллюстрирована кризисами 1993 и 1998 годов, а также нынешним кризисом.

Не смотря на прогнозы об отмене лицензионной деятельности для Петербургских строительных компаний и о перспективе саморегулирования отрасли, такая тенденция, как регулирующее государственное воздействие на отрасль не только сохраняется, но и усиливается. Отказ от прямого выделения участков под застройку и проведение открытых аукционов, с одной стороны, либерализовали земельный рынок, формально уровняв всех застройщиков. Однако, программа администрации по "сокращению объёмов уплотнительной застройки" и выставление на торги тендеров в сотни гектаров фактически устраняют с рынка мелкие и средние компании.

Издержки, которые несут покупатели и продавцы недвижимости по заключению сделок, действительно высоки. По оценкам экспертов,

Таблица 1

Особенности рынков недвижимости и их специфика на рынке Санкт-Петербурга

Особенность рынка	Характеристика	Наличие на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга
1	2	3
1. Низкая ликвидность	Отсутствие регулярного совершения сделок в большом количестве	Характерна, но лишь в сравнении с рынками других товаров. В отличие от типичных рынков недвижимости ликвидность довольно высока.
2. Цикличный характер	Спад на рынке недвижимости предшествует спаду экономики в целом и соответственно подъем на рынке недвижимости наступает раньше, чем в экономике	Данная цикличность характерна для рынка недвижимости в Санкт-Петербурге и Москве. Падение спроса на недвижимость во 2 квартале 2008 года предшествовало кризису экономики в целом.
3. Высокая степень регулирующего государственного воздействия	Участие государства на рынке существенно, оно проявляется в тендерной политике и ценах.	Участие государства на рынке недвижимости Петербурга не явно, но присутствует. Доля этого участия растет с каждым годом.
4. Высокие транзакционные издержки	В связи с наличием имущественных отношений высок уровень расходов, связанных с заключением и оформлением сделок, лицензий, обеспечением прав, юридической защиты, преодолением барьеров входа на рынок.	В настоящий момент транзакционные издержки для коммерческой недвижимости составляют примерно 1% от цены объекта, для жилой – могут достигать 10% от цены [5]. Тем не менее большинство компаний имеют собственную сбытовую структуру, что снижает уровень этих издержек
5. Ограниченное число продавцов и покупателей объектов недвижимости	Характерно для большинства рынков недвижимости, отражает олигополистический характер рынка.	Соответствует ситуации на рынке Петербурга, причем доля покупателей среди населения очень мала из-за высокого уровня цен.
6. Спрос на объекты недвижимости индивидуализирован и не взаимозаменяем	Индивидуализированность и отсутствие взаимозаменяемость спроса объясняется высоким уровнем цен на объекты недвижимости и доходов потенциальных покупателей	Такие факторы, как разница в доходах населения и небывало высокий уровень цен на недвижимость в России проявляются выше, чем в других странах Европы.

в Санкт-Петербурге они составляют 5–7% от цены объекта. В случае организации сбытовой структуры в составе застройщика, расходы на ее содержание снижаются до 2–3% [5]. Этим можно объяснить практически отсутствие риэлтерских фирм на первичном рынке жилья Петербурга и желанием компаний-застройщиков иметь собственную сбытовую структуру.

В связи с высокой стоимостью объектов недвижимости, количество покупателей недвижимости действительно ограничено. По этим же причинам ограничен вход на данный рынок, что объясняет и ограниченность числа продавцов. Специфика российского рынка состоит в том, что доля покупателей недвижимости среди населения чрезвычайно мала в связи с низким уровнем доходов большей части населения. При этом число сделок с одними и теми же участниками может быть достаточно велико. Действительно, по данным НАФИ за 2006 год, лишь 2 % граждан РФ прибегли к ипотеке [7]. А доля квартир, покупаемых с целью инвестирования средств, до 2008 года была высока, ее пик пришелся на 2004 год. По данным агентства недвижимости “Домострой” для таких покупок составляла 25% [5].

Как отмечает А.Н. Асаул, спрос на объекты недвижимости индивидуализирован и не взаимозаменяем, что затрудняет процесс достижения рыночной сбалансированности и пропорциональности. Величина спроса, как и предложения на

объекты недвижимости во многом определяется географическим и историческим факторами; состоянием инфраструктуры в районе объекта недвижимости. Ввиду того, что основными покупателями недвижимости является высокодоходный сегмент рынка, требования к объектам недвижимости еще более индивидуальны, а спрос не всегда взаимозаменяем.

Эти особенности дают основание характеризовать данный рынок как специфический сектор экономики.

На основании найденных характеристик рынка можно описать и охарактеризовать расстановку конкурентных сил на рынке недвижимости. Наиболее известной и широко используемой моделью оценки привлекательности отрасли является модель пяти сил конкуренции Портера [1]. В модели Портера предполагается, что существует пять основных сил, которые формируют структуру отрасли: интенсивность соперничества среди конкурентов, находящихся внутри отрасли, угроза со стороны потенциально-возможных конкурентов, которые находятся вне отрасли, но собираются туда войти, угроза со стороны товаров заменителей, переговорная сила покупателей и переговорная сила поставщиков. Эти пять сил определяют границы цен, издержек, инвестиционных требований, которые являются основными факторами для определения прибыльности отрасли в долгосрочном периоде, и, следовательно, для привлекательности отрасли.

На рис. 1 представлена модель расстановки конкурентных сил на рынке недвижимости на основании модели Портера. Как уже отмечалось, рынок обладает многими специфическими чертами. В связи с этими влияние некоторых конкурентных сил на нем практически отсутствует, а некоторые наоборот представляют реальную угрозу.

Одной из таких угроз является увеличение продавцов на рынке жилья в связи с высокой доходностью рынка и спровоцированное с том числе влиянием государства. По большей части влияние государства является косвенным, но именно эти косвенные методы и определяют развитие строительной отрасли в Санкт-Петербурге.

Одной из важнейших конкурентных сил на большинстве рынков являются поставщики. Однако на рынке недвижимости их влияние на конкурентную борьбу минимально. Во-первых, собственно поставщиком объектов недвижимости являются компании – застройщики и они же выполняют сбытовые функции. Поэтому данная конкурентная сила полностью нивелируется на данном рынке. Что же касается поставщиков строительных материалов, то и их влияние на конкурентную борьбу незначительно. Огромные инвестиции в отрасль, а кроме того, высокая рыночная стоимость объектов недвижимости дает возможность застройщикам диктовать свои условия поставщикам. Некоторые компании, такие как ЛЭК и Ленспецсму, приобретают заводы строительных материалов [8].

Что касается такой конкурентной силы, как покупатели, их влияние на цены на недвижимость ограничено. По данным анализа развития рынка, проведенного руководством кафедры экономики СПбГАСУ, коэффициент альтернативы, то есть соотношение между количеством выставляемых на продажу квартир и количеством возникающих вследствие этого заявок на покупку жилья, в последние годы всегда больше 1 [5]. В связи с финансовым кризисом, на данный момент данный коэффициент меньше 1, но цены, несмотря на некоторое падение по-прежнему высоки и примерно в 4 раза превышают себестоимость строительства [9].

Как отмечалось выше, спрос на недвижимость является невзаимозаменяемым по своей сути. Собственно, объект недвижимости как товар может быть заменен с точки зрения покупателя только на недвижимость другого типа. Недвижимостью другого типа можно назвать вторичный рынок жилья, а также рынок загородной и элитной недвижимости, которые имеют другой потребительский сегмент.

Конкуренция внутри отрасли, является основной силой, которая, используя высокий покупательский спрос, стимулирует развитие рынка. Подавляющее большинство участников рынка – крупные корпорации, которые за счет высокого экономического потенциала могут формировать устойчивое предложение и еще больше стимулировать спрос. Условно, конкурентов внутри отрасли можно разделить на 3 группы. Первая группа – лидеры отрасли не только по объему введенного жилья, но и по влиянию на развитие рынка – ЛЭК и Ленспецсму, диктующие ценовую политику и политику предложения для своих последователей. Следующая группа конкурентов также занимает высокие позиции на рынке, однако значительно отстает от лидеров (от 2 до 10 % по объемам вводимого жилья). Они, как правило, копируют стратегии лидеров, но за счет большой концентрации капитала, в том числе иностранного (Лентек, RBI), занимают прочные доли на рынке и име-

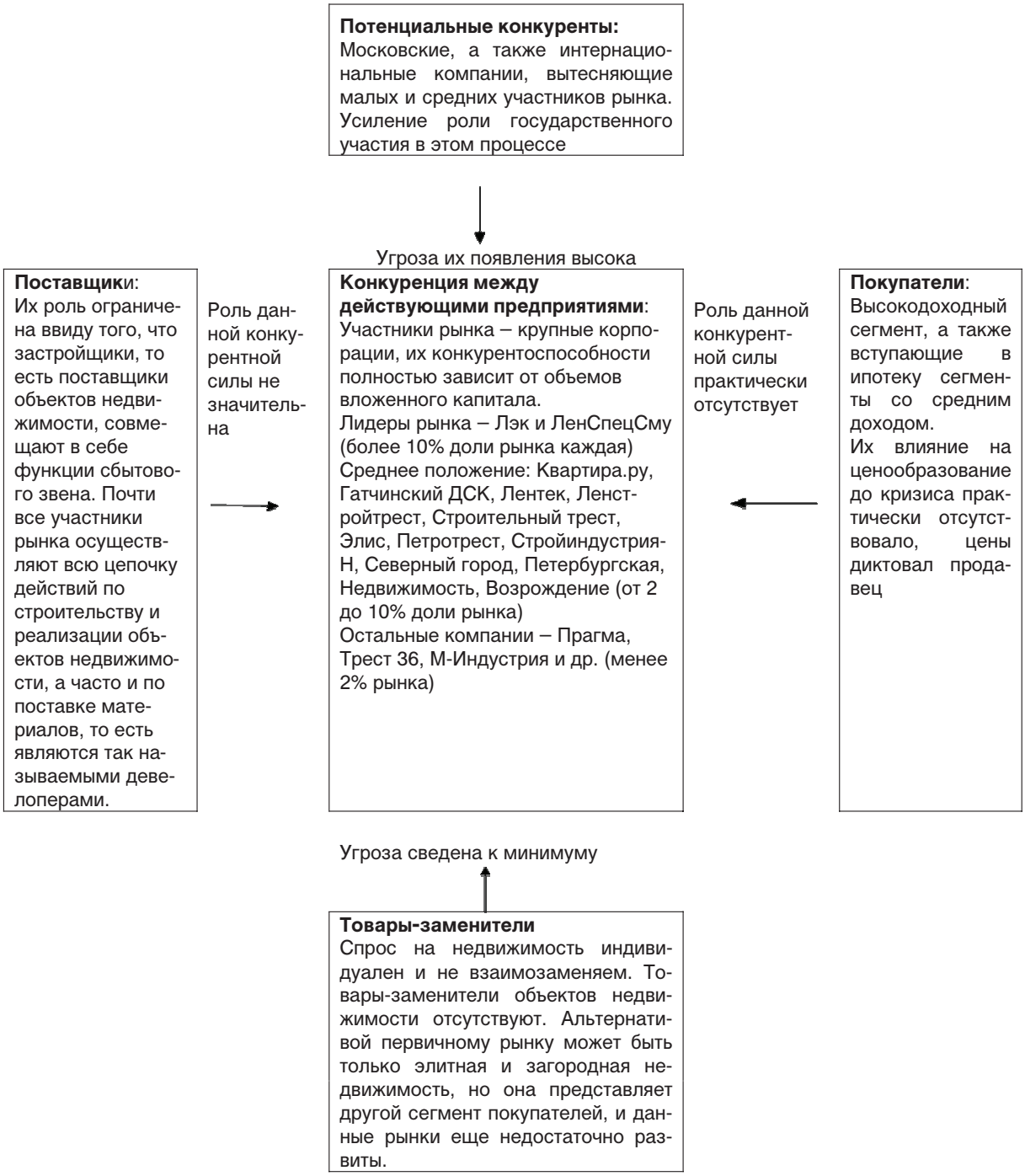


Рис. 1. Модель расстановки конкурентных сил на рынке недвижимости Петербурга на основании классической модели М. Портера

ют сверхвысокий уровень дохода. Остальные компании, занимающие незначительные доли рынка, либо являются узкоспециализированными, например, на строительстве небольших объектов недвижимости, либо ввиду отсутствия достаточных средств, продолжают держаться на рынке за счет заемных средств. Нельзя не отметить, что с каждым годом позиции этих компаний снижаются.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на рынке недвижимости значение трех из пяти конкурентных сил практически несущественно. А

высокая рыночная стоимость недвижимости и небывалые до недавнего времени темпы роста цен делают рынок сверхдоходным. Это объясняет стремление крупных корпораций вступить на данный рынок.

Тем не менее, с начала 2008 года четко прослеживаются признаки кризиса рынка недвижимости. Рост цен, и без того превышающий себестоимость жилья в несколько раз, достиг своего пика и больше не может поддерживаться спросом. Вслед за падением спроса начали падать объемы предложения. Это падение еще более проявилось осенью 2008 года из-за кризиса экономической системы. Сильней всего на период ноября 2008 года кризис ударил по ипотеке, выросли процентные ставки и условия выдачи заемных средств, количество сделок резко уменьшилось.

Учитывая все этих факторы, а также снижение цен на строительные материалы, которое произошло в начале 2008 года, есть определенные основания прогнозировать продолжение спада цен на недвижимость на 2009 год, а также снижение доходности и даже крах части строительных компаний. В дальнейшем, учитывая цикличность развития рынка, можно спрогнозировать возрождение после кризиса и выход рынка на более зрелый этап развития, в котором значение конкурентных сил будет более весомым, тем самым сдерживая неоправданный рост цен.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Портер М.** Международная конкуренция. Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. М. Международные отношения, 1993.

2. **Грязнова А.Г.** Оценка недвижимости. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008.

3. Экономика и финансы недвижимости (под общ. ред. Пашкуса Ю.В.). СПб: СПбГУ, 1999.

4. **Ресин В.И., Попков Ю.С.** Развитие больших городов в условиях переходной экономики. Системный подход. М: Едиториал УРСС, 2000.

5. **Асаул А.Н., Ерофеев П.Ю.** Экономика недвижимости. СПб.: Питер, 2008.

6. Экономика недвижимости. Учеб. пособие / А.Н. Асаул, А. В. Карасев. М.: МИКХиС, 2001.

7. nacfin.ru.

8. aup.ru.

9. Коммерсант, 2008, № 60.

Радачинский В.М., Гладилин А.В.

Анализ сущности понятий конкуренция, конкурентность и конкурентоспособность

В современных экономических условиях конкуренция понуждает субъектов предпринимательской деятельности к эффективным действиям, заставляя их предлагать потребителям более широкий ассортимент товаров и услуг по более низким ценам и лучшего качества.

Экономический успех предпринимательских структур во многом зависит от того, насколько тщательно были изучены законы конкуренции, определены способы ведения конкурентной борьбы, выявлены конкурентные преимущества всех участников этого процесса, разработаны методы повышения показателя конкурентности в целях достижения максимальной эффективности своей деятельности.

Решение данных задач требует с экономических позиций более глубокой и детальной проработки таких понятий как "конкуренция", "конкурентность" и "конкурентоспособность". В теории и практике экономики рассматриваемые понятия относятся к числу исходных, основополагающих.

Из отечественных экономистов советского периода исследованием проблем конкуренции занимались Н. Бухарин, который отметил ее позитивное влияние на развитие производительных сил, а также Е. Варга, изучивший монополистическую конкуренцию. Позднее появились публикации С.М. Никитина, Ю.Б. Рубина, в которых авторы шире рассмотрели представление о конкурентных формах соперничества и обозначили необходимость конкуренции.

В "Толковом словаре русского языка конца XX века" конкуренция трактуется как "соперничество между производителями товаров и услуг за лучшие, экономически более выгодные условия производства и реализации продукции" [6].

А.Е. Гордецкий и Л. Н. Лыкова определяют конкуренцию как "постоянную борьбу за лидерство, за достойное место в производстве и на рынке, а, следовательно, и за вытекающие отсюда возможности в распределении и потреблении" [4].

А. А. Амбарцумов и Ф. Ф. Стерликов рассматривают конкуренцию как "соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров" [1].

В определении конкуренции И. Стародубовской отражено стремление предпринимателей, как субъектов конкурентной борьбы, к максимизации прибыли. "Экономическая конкуренция – это соревнование предприятий на рынке за предпочтения потребителей с целью получения наибольшей прибыли или дохода" [8].

Спиридонов И. А. определяет конкуренцию "как экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей и получение наибольшей прибыли" [7].

Более общее понятие конкуренции отражено в Федеральном законе Российской Федерации "О защите конкуренции" от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ и означает "соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке".

Дискуссии по вопросам конкуренции продолжаются постоянно. Необходимо заметить, что многие авторы рассматривают конкуренцию как процесс или борьбы, или соперничества. Попробуем более подробно рассмотреть эти два понятия.

В словарях соперничество толкуется, как "стремление превзойти кого-то в чем-либо". Таким образом, в предпринимательской деятельности соперничество можно понимать как стремление участников рыночных отношений к достижению оптимальных результатов своей деятельности, в рамках которой происходит определение различных показателей, качеств, характеристик. Другими словами, происходит

выявление возможностей каждого соперника, и победителем оказывается тот, у кого этих возможностей больше. Но победитель в процессе соперничества не всегда может оказаться победителем в процессе борьбы. Борьба, на наш взгляд, это профессиональное использование возможностей для получения наибольшей выгоды и предпочтений потребителей. Эти два понятия тесно связаны друг с другом и не могут существовать отдельно в рамках конкуренции.

При таком подходе мы хотели бы уточнить понятие конкуренции и определить его как *процесс выявления и грамотного использования возможностей хозяйствующих субъектов рынка с помощью тактических и стратегических решений в целях достижения максимально положительного эффекта.*

Конкурентное окружение стимулирует активное внедрение предпринимательскими структурами инноваций, совершенствование технологий и рациональное использование ограниченных ресурсов. Таким образом, фактор ожесточенной конкурентной борьбы породил новый критерий в обеспечении успешной деятельности современного предприятия – конкурентность, т.е. такое наличие и сочетание возможностей, которое бы позволило выживать и сохранять высокую экономическую эффективность в условиях конкуренции. В рамках настоящей работы данное понятие используется именно в таком значении.

Рыночные отношения обуславливают предпринимателей иметь четкие конечные цели в конкурентной борьбе, т.е. максимально удовлетворять потребности потребителей и обладать высоким уровнем эффективности производственно-экономической деятельности. Достижение этих целей способствует поиску, использованию конкурентных преимуществ и, как следствие, укреплению конкурентных позиций на рынке.

В условиях конкуренции предпринимательским структурам необходимо иметь неоспоримое превосходство в каких-либо сферах, а также обладать определенными отличительными характеристиками:

1. Профессиональная организация производства и системы управления, наличие материально-технической базы, с помощью которой можно быстро реагировать на изменения в быстро меняющихся реалиях рынка.

2. Постоянное осуществление разработки новых видов продукции, освоение более качественного оказания услуг, быстрой реализации технологических и организационных нововведений.

3. Наличие квалифицированного персонала и возможностью его совершенствования.

4. Устойчивая финансовая система.

5. Рациональная организация маркетинговой деятельности и разработка гибкой системы реализации и обслуживания потребителей.

6. Наличие производственно-технической системы, обеспечивающей низкую себестоимость и высокое качество продуктов предпринимательской деятельности, рост производительности и надлежащее использование основного капитала.

Обладание субъектом предпринимательства отличительными особенностями и характеристиками деятельности, в современной литературе по экономическим специальностям определяется как "конкурентные преимущества". Наличие такого преимущества позволяет предпринимателю в условиях конкурентной борьбы решать задачи различной сложности, используя свои сильные стороны и потенциальные возможности, а также с большей степенью эффективности реализовывать свои экономические интересы.

Таким образом, результаты экономической деятельности, ее стабильность зависят от реальных и потенциальных возможностей предприятия, конкурентных преимуществ, их профессионального использования в борьбе за улучшение своих экономических позиций.

Для достижения предприятием высоких показателей деятельности, с точки зрения теории и практики управления, важнейшей задачей является постоянное принятие единственно правильных и верных решений в быстро меняющейся внутренней и внешней среде.

Многие ученые способность предприятия конкурировать в рыночных условиях определяют как конкурентоспособность.

Конкурентоспособность относится к недостаточно изученным понятиям, которые характеризуют современный рынок. В публикациях и научных разработках в настоящий момент нет единых подходов к сущности этого понятия, которое нередко рассматривают как экономическую категорию одно-порядковую вместе с категорией эффективности. Однако первая основывается на последней и заключает в себе более сложные взаимосвязи хозяйствующих субъектов.

М. Гевальновский, В. Жуковская, И. Трофимова считают, что применительно к экономической сфере конкурентоспособность в самом общем виде – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования [3]. Причем эти свойства могут

относиться к различным по природе объектам – видам продукции или услуг, предприятиям, их группам, отраслям, к отдельным странам или их группировкам, выступающих в качестве субъектов конкурентной борьбы.

Р.А. Фатхутдинов отмечает, что конкурентоспособность это "свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [9].

По мнению А.А. Амбарцумова и Ф.Ф. Стерликова конкурентоспособность – это возможность соперничества между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров [1].

Т. Горькова, Г. Шаповалов [5] называют конкурентоспособностью "относительную оценку преимуществ фирм, предприятий продуктов и услуг, которые позволяют им с большей эффективностью удовлетворять потребности потребителей".

В.А. Баринов, А.В. Синельников [2] выделяют две стороны конкурентоспособности. "Это элементы ее составляющие (высокое качество товара, дополнительный сервис товара, обслуживание в течение всего срока службы т. д.) и целевое решение задачи продажи товара в конкретной ситуации (конкретный покупатель с его индивидуальными потребностями, его возможность и способность выбирать из множества конкурирующих на рынке организаций по собственной шкале предпочтений, личных качеств самого продавца)". Организация предпринимательского типа, по мнению авторов, в конкурентных условиях должна обладать двумя атрибутами. Во-первых, конкурентоспособностью, при установлении характера которой важным условием выступают свойства среды. Таким свойством в рыночных условиях является наличие ресурсов: капитала, технологии, персонала, информации и т.д. Во-вторых, определенной системой управления деятельностью организации.

Достаточно хорошо, на наш взгляд, понятие конкурентоспособности было раскрыто на Европейском форуме по проблемам управления. Где прозвучало, что конкурентоспособность – это "возможности предприятия проектировать, производить и сбывать в тех условиях, в которых ему приходиться действовать, товары и услуги по своим ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательные для покупателя, чем товары конкурентов с целью максимизации прибыли".

Другие ученые в экономической литературе критерий конкурентоспособности определяют иначе. Такие воззрения исследователей представлены в составленной нами табл. 1.

Таким образом, мнения ученых по поводу сущности понятия конкурентоспособности разделились. Одни отмечают, что основу этого понятия составляют оценка предприятия, его свойства, воз-

Таблица 1

Обзор теоретических взглядов на понятие "конкурентоспособность"

Автор	Сущность конкурентоспособности
Адаева Т.Ю.	Способность предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию, а также конкурентоустойчивость предприятия и возможность его адаптации к изменяющимся условиям конкуренции.
Буяльская А.К.	Способность максимально эффективно использовать имеющийся потенциал в противостоянии с давлением рыночных сил с целью завоевания предприятием выгодной для себя рыночной позиции.
Донцова Л.В.	Способность предприятия (фирмы) противостоять на рынке другим изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (услуги) как по степени удовлетворения своими товарами (услугами) конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности.
Печенкин А.	Способность вести эффективную производственно-сбытовую деятельность и тем самым противостоять конкурентам. Критерием эффективности этой деятельности может служить прибыль или другие коммерческие показатели.
Синько В.	Это состязательная способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания их работы на высоком качественном уровне.

можности, другие основываются все-таки именно на способности субъекта предпринимательской деятельности.

На основе исследования теоретических взглядов ученых и экономистов считаем необходимым ввести понятие "конкурентности" предпринимательской структуры. На наш взгляд, понятия "конкурентность" и "конкурентоспособность" имеют не одинаковое значение. С учетом обобщения и анализа литературы мы считаем, что *показатель преимуществ, а также реальных и потенциальных возможностей предприятия для ведения конкурентной борьбы на внутреннем и внешнем рынках представляет собой конкурентность*.

Другими словами конкурентность субъекта предпринимательской деятельности – это сложный интегральный показатель, который формируется на основе множества факторов, влияющих на все аспекты деятельности субъекта исследования, это его позиция. А способность конкурировать на рынке определяется только после получения итогового показателя конкурентности предприятия и сравнения его с аналогичным показателем конкурентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Амбарцумов А**., Экономическая теория в вопросах и ответах./ А. Амбарцумов, Ф. Стерликов. М.: Соц.-полит. журнал,1996. С. 192.

2. **Баринов В.А., Синельников А.В.** Развитие организаций в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 6. С. 3–13.

3. **Гевальновский М., Жуковская В., Трофимова И**. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерении // РЭЖ. 1998. № 3. С. 67–77.

4. **Гордецкий А., Лыкова Л.** Конкуренция и монополия в экономике// Общественные науки. 1991. № 1. С. 32.

5. **Горькова Т., Шаповалов Г.** Стратегия конкурентной борьбы в предпринимательстве//Экономист. 1999. № 6. С. 66–73.

6. **Скляревская Г.Н. "**Толковый словарь русского языка конца XX века. Языковые изменения" // Российская академия наук, Институт лингвистических исследований. СПб.: Изд-во "Фолио-Пресс", 2002.

7. **Спиридонов И.А.** Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России: Учеб. пособие. М.: ИНФРА М, 1997.

8. **Стародубовская И.** От монополизма к конкуренции. М.: Политиздат. 1990. С. 174.

9. **Фатхутдинов Р.А.** Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. 892 с.

Рождественский В.А., Миллер А.Е.

Структурно-функциональное регулирование инновационно-технологических изменений предпринимательских структур

В условиях развития конкурентной среды, происходящей на фоне усиления институциональной неопределенности, успешное функционирование предпринимательских структур становится невозможным без разработки механизма устойчивого развития. Обеспечение устойчивого развития предпринимательских структур связано, как с оценкой существующей возможной их позиции на рынке, так и с оценкой процессов, связанных с оценкой внутренней и внешней экономической среды.

Оценка факторов, влияющих на развитие предпринимательских отношений, принятие мер и стратегических решений, направленных на поддержание высокой конкурентоспособности, позволяет предпринимательской структуре уверенно чувствовать себя на рынке, привлекать новых клиентов, обеспечивать значительные темпы роста показателей выручки и прибыли, высокую рентабельность, изыскивать средства, необходимые для своевременной оплаты по кредитам, замены оборудования на более современное и продуктивное, внедрения передовых технологий, без чего не добиться успеха в условиях современной рыночной экономики.

С целью обеспечения устойчивости деятельности предпринимательских структур к быстро меняющимся условиям рыночной среды, необхо-

дима адаптация исследовательских, технологических и конструкторских разработок к требованиям рынка. Механизмы приспособления предпринимательских структур к изменившейся внешней среде, разнообразны. Прежде всего, это проявляется в целенаправленных изменениях в функционировании предпринимательских структур. Особое место занимают инновационно-технологические изменения, направленные на изменение организации производственных систем и систем управления предпринимательских структур с учетом современных требований воспроизводственного цикла, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением производимых благ с учетом факторов внутренней и внешней среды.

Проводя инновационно-технологические изменения, необходимо иметь целостное представление о предпринимательской структуре, ее организационной, экономической и технико-технологической подсистемах. Как целостная система предпринимательская структура включает ряд элементов, взаимодействующих между собой. Такими элементами являются: миссия предпринимательской структуры; стратегия и программы развития; структура; персонал; функции; рабочие процессы; основные и оборотные средства. Организация процесса изменений определяется совокупностью структурных элементов предпринимательской структуры, отдельных лиц, а также способов и норм их взаимодействия при разработке и реализации изменений.

Оценка систем управления крупными предпринимательскими структурами позволяет сделать вывод о том, что к их внутренним проблемам относится: 1. Недостаточная эффективность регулирования процессов инновационно-технологических изменений, отсутствие структуры и координации. Инфраструктура предпринимательских фирм играет ключевую роль в функционировании системы регулирования изменений. 2. Слабо развита научно-техническая политика в области изменений, маркетинг технологий, что находит свое выражении в не умении прогнозировать, выявлять потребительские предпочтения и реагировать соответствующим образом. 3. Кадры, квалификация и профессиональная подготовка. Компетентные и опытные сотрудники обеспечивают реализацию интеллектуального ресурса предпринимательской структуры. Взаимодействие и отношения между работниками в инновационном развитии является одним из самых сложных и требующих решения фактором. 4. Устаревшее оборудование, потеря технологий. 5. Высокие издержки. 6. Низкий процент адаптации научных разработок и исследований к условиям предпринимательской структуры. 7. Не рациональное сочетание прямых изменений с оперативными и стратегическими. 8. Слабая взаимосвязь изменений и развития экономических систем, степени соответствия и параметров развития. 9. Длительный период окупаемости изменений. 10. Недостаток информации о новых технологиях, не полная информированность о рынках сбыта и недостаточное кооперирование, и интегрирование с другими предпринимательскими структурами.

В результате процедура регулирования, способствующая эффективной встраиваемости инновационно-технологических изменений в производственную деятельность предпринимательской структуры с учетом корпоративной культуры, отсутствует.

Структурно-функциональное регулирование инновационно-технологических изменений заключается в структурированном совместном действии в одном направлении нескольких функций (рис. 1).

Методически структурно-функциональное регулирование целесообразно представить в виде последовательно определенных трех стадий. На первой стадии предпринимательская структура формирует условия осуществления изменений. Изменение отдельных компонентов структуры может не дать ожидаемого эффекта поэтому, проводя инновационно-технологические изменения необходимо целостное представление о предпринимательской структуре, её культурной, социальной и технической подсистем, что позволяет комплексно подойти к решению проблемы.

В рамках социально-экономической подсистемы осуществляется разработка научно-технической политики предпринимательской структуры для осуществления инновационно-технологических изменений. Здесь же проводится анализ и оценка её инновационного потенциала, определяются качества работника современного типа. Всякая предпринимательская структура – субъект социального взаимодействия, и при внедрении изменений необходимо учитывать восприимчивость к ним. Технологическая подсистема отвечает за описание технологии осуществления инновационно-технологические изменения.

Вторая стадия представляет собой, во-первых, бизнес-моделирование деятельности предпринимательской структуры, где в соответствии с процессным подходом система управления предпринимательской структурой представляет-

Рис. 1. Схема структурно-функционального регулирования инновационно-технологических изменений

ся как целостная бизнес-система, состоящая из комплекса бизнес-процессов. Во-вторых, организационное проектирование бизнес-процесса реализации изменений, т. е. предлагается выделить в организационной структуре подсистему регулирования инновационно-технологических изменений, осуществляющую деятельность по развитию предпринимательской структуры.

Третья стадия включает формирование непосредственно процедуру регулирования инновационно-технологических изменений. В рамках нее предполагается использование ряда функций, сгруппированных в три основных блока: диагностика и анализ возможностей, разработка и обеспечение, а также процедуру реализации инновационно-технологических изменений.

Таким образом, предлагаемый методический подход позволяет расширить возможности инструментов и методов регулирования инновационно-технологических изменений для адаптации их к особенностям деятельности предпринимательской структуры, так как ее функционирование очень трудно и практически невозможно приспосабливать к каждому изменению.

Поэтому, в соответствии с процессным подходом система управления предпринимательской структурой может рассматриваться как целостная бизнес-система в условиях активизации подсистемы регулирования инновационно-технологических изменений, состоящая из комплекса бизнес-процессов, которые представляют собой перечень многопрофильных и многопоточных видов деятельности, в рамках которых на "входе" происходит формирование приоритетов развития, а в результате на "выходе" создается новый продукт. При этом синергический эффект такого взаимодействия совокупности потоков работ выражается в прибыли бизнес-системы в целом.

Формирование системы бизнес-процессов основано на модельном подходе, который позволяет определить последовательность расположения профильных видов деятельности предпринимательской структуры, а затем бизнес-операции. Это способствует проведению анализа с целью выявления узких мест в управлении и оптимизации общей схемы бизнеса.

Разрабатываемая в рамках данной концепции модель имеет структуру информационных потоков. Информационные потоки внутренней среды отражают цепочку по созданию ценности, которая включает в себя все стадии технологического процесса, присущего для конкретной предпринимательской структуры. Цепочка создания стоимости может быть разбита на более мелкие процессы (подпроцессы) в соответствии с необходимостью анализа или важностью с точки зрения создания

ценности для предпринимательской структуры. Информационные потоки тесно привязаны к функциональным службам, структурным подразделениям и проектам предпринимательской структуры.

Информационные потоки внутренней среды, относящиеся к бизнес-процессу, структурному подразделению, включают в себя данные по капитальным и операционным затратам, активам, финансовым результатам, а также производственным и финансово-экономическим ключевым показателям деятельности (удельные материальные затраты на единицу объема основного показателя).

Информационные потоки внешней среды отражают внешние параметры деятельности предпринимательской структуры, такие как работы, затраты и прибыль поставщиков, цепь издержек производителей, макроэкономические и отраслевые показатели состояния рынков и т. д., которые используются для эффективного построения отношений с внешними контрагентами, проведения анализа и моделирования различных вариантов развития предпринимательской структуры при изменении вешней среды.

В организационной структуре предпринимательской фирмы целесообразно включить функциональную подсистему, деятельность которой должна быть направлена на регулирование инновационно-технологических изменений. В связи с этим целесообразно использовать модель бизнес-процесса по реализации изменений. Определение структуры бизнес – процесса “Реализация инновационно-технологических изменений” (отдельных взаимоувязанных видов деятельности) позволяет также, перейти к организационному проектированию как методу формирования организационной структуры.

Управление бизнес-процессом “Реализации инновационно-технологических изменений” предпринимательской структуры осуществляется по определённым технологиям. Наиболее современным и мощным инструментом разработки и внедрения среднесрочных и стратегических планов предпринимательской структуры является ARIS. Она представляет собой комплекс средств анализа и моделирования деятельности предпринимательской структуры, а также разработки автоматизированных информационных систем.

Методика определения новых возможностей в бизнесе основана на выявлении ключевых компетенций, которые являются вторичными относительно способностей предпринимательской структуры. Несомненно, способности проявляют себя в полной мере только при должном обеспечении ресурсами, которыми наделены предпринимательские структуры. Обеспечение ресурсов зависит от структуры выпускаемой продукции или оказываемых услуг. В ходе ряда интервью, экспертным путем были выявлены и ранжированы основные первичные требования к свойствам продукции предпринимательской структуры нефтеперерабатывающего профиля (табл. 1).

Таблица 1

Свойства продукции

Наименование факторов	Кол-во балов
Цена	7
“Извлекаемость” продукции	4
Срок поставки	5
Качество	6
Объем и глубина переработки	2
Изменение под заказчика	3
Сертификат продукции	1

Важным является оценка особенностей деятельности и наличие ресурсов предпринимательской структуры, а также способностей и компетенций (табл. 2). Была определена последовательность формирования ключевых компетенций предпринимательской структуры (рис. 2), а также сформировано три группы отношений: свойства – ресурсы; ресурсы – способности; способности – компетенции.

На основании представленной информации можно заключить: 1) формирование потребительских свойств продукции зависит от ресурсов, которыми располагает предпринимательская структура; 2) результат реализации ресурсов зависит от способностей предпринимательской структуры; 3) способности в полной мере могут быть реализованы только на основе компетенций предпринимательской структуры, в том числе и за счет инновационно-технологических изменений, а также уровня применяемых технологий применительно как к основным, так и вспомогательным производственным процессам.

Резюмируя, следует отметить, что на всех стадиях и особенно на конечной, формирующиеся свойства продукции в полной мере зависят от уровня компетенций предпринимательской структуры. Таким образом, можно констатировать, что для того, чтобы управлять как текущим, так и перспективным развитием необходимо определять величину и направления изменений. Практический интерес представляет измерение и оценка эффективности системы регулирования изменений.

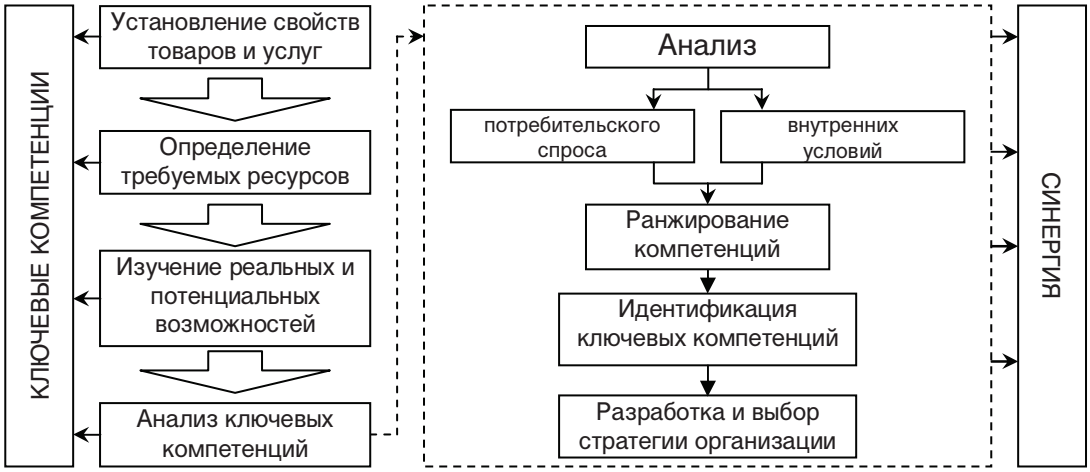


Рис. 2. Последовательность ключевых компетенций предпринимательской структуры

Таблица 2

Ресурсы, способности и компетенции предпринимательской структуры

Внутренние условия бизнеса		Пояснения
Способности	Мониторинг рынка	Функциональные и структурные способности компании
	Разработка новой продукции	
	Переработка нефти	
	Сбыт (продвижение и продажи)	
	Общее управление	
Ресурсы	Научно-техническое развитие	
	Менеджеры	Административный и управленческий персонал
	Производственный персонал	Персонал непосредственно участвующий в производстве
	Материально-техническая база	Инфраструктура деятельности, оборудование, здания и т.п.
	Связи	Ресурс, накопленный в ходе деятельности Компании
	Репутация	
Компетенции	Инновационно-технологические изменения	
	Технология	
	Эффективность переработки нефти	

В настоящее время не существует единого принятого методического подхода к оценке эффективности системы регулирования инновационно-технологических изменений на уровне предпринимательской структуры. В этой связи предлагается методический подход к оценке эффективности системы регулирования инновационно-технологических изменений, позволяющего системно увязать и оценить ключевые бизнес-процессы предпринимательской структуры.

Предлагаемый подход к оценке эффективности системы регулирования представляет реализацию следующих этапов: 1. Выбор бизнес-процессов, по которым будет производиться оценка эффективности системы регулирования изменений. 2.Выделение параметров (показателей) оценки бизнес-процессов. 3. Ранжирование параметров (показателей). Определение весомости. 4. Выбор ключевых показателей эффективности бизнес-процессов. 5. Расчет фактических и проектных значений показателей процесса. 6. Оценка рассматриваемых показателей по принятой балльной шкале. 7. Суммирование балльных оценок показателей в рамках ключевых показателей эффективности бизнес-процессов. 8. Взвешивание полученных балльных оценок на принятые веса

значимости данного параметра. 9. Расчет и оценка фактической и проектной оценки эффективности системы регулирования инновационно-технологических изменений.

Эффективность системы следует оценивать по затратам на качество и по прибыли. Под экономически оптимальным качеством понимается соотношение качества и затрат на его приобретение (цена) и эксплуатацию (ремонт), или цена единицы качества. На основе представленного подхода можно определить прирост качества продукции на один рубль затрат и позволит принять решение об экономически оптимальном качестве товарной продукции и осуществить выбор наиболее приемлемых методов повышения качества продукции.

Таким образом, разработка и реализация улучшения качества инновационно-технологических изменений на основе теоретико-методологического обоснования экономически целесообразного качества продукции позволит произвести отбор наиболее рациональных средств достижения устойчивого развития предпринимательских структур.

Тетерин М.А.

Анализ подходов по оценке международной конкурентоспособности государств

Эффективность экономики выражается прежде всего в динамике ВВП, повышении подушевого дохода и общего качества жизни, уровне производительности труда. Однако анализ мировой экономики по этим показателям дает довольно смешанную картину и не позволяет выделить критерии, на основе которых можно считать экономику той или иной страны эффективной. Так, по уровню душевого дохода ВВП пальма первенства принадлежит нефтедобывающим странам Ближнего Востока. По темпам роста ВВП из крупных стран уже полтора десятилетия лидирует Китай; по показателю производительности труда – США.

В международной практике разработаны и постоянно совершенствуются различные методы расчета показателей и рейтингов конкурентоспособности. Такие методики направлены на систематизацию конечного числа факторов конкурентоспособности, оцениваемых с помощью различных показателей. В качестве примера можно привести сравнительный рейтинг конкурентоспособности 180 стран известного английского делового журнала “Euromoney”. Согласно методике журнала, конкурентоспособность страны трактуется как ее возможности расплачиваться за полученные заемные средства. Сам показатель конкурентоспособности складывается из девяти составляющих: политический риск; экономические перспективы; показатель внешней задолженности; долг в связи с дефолтом или реструктуризацией долга; кредитный рейтинг или рейтинг платежеспособности по кредитным долгам; доступ к банковским ресурсам; доступ к краткосрочным финансовым ресурсам; доступ на рынки капиталов; доступ к форфетинговым услугам[1].

Наиболее интересное и полное исследование проблемы национальной конкурентоспособности начала проводить созданная в 1971 году организация “Европейский форум управления” (EMF). Эта организация пережила существенную трансформацию в методологии исследования. И именно ее методология легла в основу наиболее известных в настоящее время исследований, проводимых Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) и Международным институтом развития менеджмента (МИРМ).

ВЭФ и МИРМ являются наиболее известными в мире организациями, публикующими свои доклады о глобальной конкурентоспособности. Целью этих докладов является не только определение рейтинга конкурентоспособности, но и изучение причин и основных критериев экономического роста и процветания нации. ВЭФ впервые опубликовал свой доклад о глобальной конкурентоспособности в 1979 г. За это время постоянно менялась методология расчета индексов и росло количество анализируемых стран. Так, если в 1996 году составлялся рейтинг конкурентоспособности 49 стран, в 2002 – 80, то в 2006 г. – 125[2].

[1] Савин В.А., Интегральная конкурентоспособность 180 стран мира в 1999 году., “Мировая экономика”. 12/99, стр. 45.

[2] www.weforum.org.

Оценка конкурентоспособности Всемирного экономического форума делается на основе сложных индексов, рассчитываемых на базе международной и национальной статистики и опросов лидеров делового мира. В исследовании за 2005–2006 гг. оценивалась конкурентоспособность 117 стран. Рейтинг конкурентоспособности каждой страны определялся по двум показателям:

• "Индексу конкурентоспособности роста" (Growth Competitiveness Index);

• "Индексу конкурентоспособности бизнеса" (Business Competitiveness Index).

"Индекс конкурентоспособности роста" был впервые использован в докладе ВЭФ за 2000–2001 гг. Данный индекс трактуется как способность поддерживать устойчиво высокие темпы роста ВВП на душу населения в среднесрочной перспективе (5 лет). "Индекс роста конкурентоспособности" состоит из трех суб-индексов: "Технологического индекса"; "Индекса развития общественных институтов"; "Индекса макроэкономической среды".

Стабильный политический климат и разумная макроэкономическая политика необходимы, но недостаточны для процветания экономики. Не менее важны микроэкономические основы экономического развития, которые зависят от конкурентной стратегии фирм, механизма создания конкурентных преимуществ и экономической политики, составляющих деловую среду, в которой конкурируют фирмы. В 1998 г. группой ученых, возглавляемых М. Портером, был подготовлен "доклад по глобальной конкурентоспособности", в котором впервые в дополнение к показателю "Глобальной конкурентоспособности государств" был введен такой показатель, как "Индекс микроэкономической конкурентоспособности государств".[3] Впервые этот индекс был использован в докладе ВЭФ за 2000 г. и носил название "Индекс текущей конкурентоспособности". В докладе ВЭФ за 2002–2003 гг. "Индекс текущей конкурентоспособности" был переименован в "Индекс микроэкономической конкурентоспособности", а в докладе за 2003–2004 гг. в "Индекс конкурентоспособности бизнеса"[4].

"Индекс конкурентоспособности бизнеса" или "Индекс микроэкономической конкурентоспособности" рассчитывается с помощью показателей эффективности использования факторов производства. Он состоит из двух суб-индексов: "Индекса сложности операций и стратегии компаний" и "Индекса качества деловой среды". Доля каждого в общем индексе составляет 50%. "Индекс конкурентоспособности бизнеса" рассчитывается преимущественно на основе экспертных оценок. К числу переменных, имеющих важное значение для экономического роста на микроуровне, относятся такие показатели, как степень защищенности прав интеллектуальной собственности, уровень коррупции, качество менеджмента, наличие бизнес-информации, требовательность покупателей и т. д.

В докладе о глобальной конкурентоспособности ВЭФ за 2006–2007 гг. в качестве главного средства для комплексной оценки конкурентоспособности стран был принят "Индекс глобальной конкурентоспособности", что сделало расчет "Индекса конкурентоспособности роста" нецелесообразным. При этом, несмотря на переход к единому критерию оценки, по-прежнему публикуется "Индекс конкурентоспособности бизнеса". "Индекс глобальной конкурентоспособности" состоит из 9 групп показателей:

• Институты.

• Инфраструктура.

• Макроэкономика.

• Здравоохранение и начальное образование.

• Высшее образование и профессиональное обучение.

• Эффективность рынков (товаров, труда, финансового).

• Технологическая восприимчивость.

• Бизнес-квалификация.

• Инновации[5].

При этом доля каждого суб-индекса варьируется в зависимости от того, на какой стадии развития находится анализируемая страна (табл. 2), а критерием оценки этой стадии выступает показатель ВВП на душу населения. (табл. 1).

Согласно методологии ВЭФ, ключевыми показателями конкурентоспособности государства, находящегося на стадии, движимой факторами, являются базовые параметры (институты, инфраструктура, макроэкономика, здравоохранение и начальное образование). Для стран, находящихся на стадии, движимой инвестициями – показатели эффективности (высшее образование, эффективность рынков, технологическая восприим-

[3] Международные экономические отношения: учеб. / Под ред. Н.Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Проспект, 2005., стр. 242.

[4] Там же.

5 Там же.

Таблица 1

Параметры определения стадии конкурентного развития страны (по методологии ВЭФ)

Стадия конкурентного развития	ВВП на душу населения (долл.США)
Стадия 1 (движимая факторами)	< 2 000
Переход от стадии 1 к стадии 2	2 000 – 3 000
Стадия 2 (движимая инвестициями)	3 000 – 9 000
Переход от стадии 2 к стадии 3	9 000 – 17 000
Стадия 3 (движимая инновациями)	> 17 000

Источник: WEF, Global Competitiveness Report 2006–2007, p. 12.

Таблица 2

Доля составляющих "Индекса глобальной конкурентоспособности"

	Базовые параметры	Показатели эффективности	Бизнес-квалификация и инновации
Стадия, движимая факторами	50%	40%	10%
Стадия, движимая инвестициями	40%	50%	10%
Стадия, движимая инновациями	30%	40%	30%

Источник: WEF, Global Competitiveness Report 2006-2007, p. 12.

чивость). Для стадии, движимой инновациями, бизнес-квалификация и инновации. В странах, осуществляющих переход от одной стадии развития к другой, веса меняются постепенно по мере роста экономики.

Согласно рейтингу конкурентоспособности ВЭФ в 2007 г. лидирующую позицию заняли США (табл. 3). За ними следом расположились Швейцария, Дания, Швеция, Германия и Финляндия. Успех североевропейских стран объясняется хорошим функционированием национальных институтов, стабильными макроэкономическими характеристиками, наличием первоклассных условий для развития образования и инноваций, а также высоким качеством ведения бизнеса. В рейтинге ВЭФ Россия находится лишь на 58 месте, что немногим лучше Панамы, Маврикия и Казахстана. По мнению ВЭФ, наиболее проблемными в российской экономике по-прежнему остаются состояние ее институциональной среды, уровень технологической восприимчивости и недостаточное развитие инноваций.

Таблица 3

Индекс глобальной конкурентоспособности ВЭФ

Страна	Место в рейтинге
США	1
Швейцария	2
Дания	3
Швеция	4
Германия	5
Финляндия	6
Россия	58
Панама	59
Маврикий	60
Казахстан	61

Источник: www.weforum.org.

Вторая, не менее значимая организация МИРМ (Международный институт развития менеджмента), ежегодно публикует рейтинг международной конкурентоспособности с 1989 г. Методология составления рейтинга также основана на анализе статистических и опросных данных и остается практически неизменной, начиная с 1996 г. При составлении рейтинга конкурентоспособности за 2007 г. МИРМ использовал более 300 различных критериев. Примерно 2/3 этих критериев составляют статистические данные, полученные в результате сотрудничества с различными международными и региональными организациями, а рядом частных институтов. Остальные критерии получены на основе опроса примерно 3700 респондентов. В дальнейшем все эти критерии были сгруппированы в следующие 4 группы:

- состояние экономики (79 показателей);

• эффективность управления экономикой (72 показателя);

• эффективность бизнеса (71 показатель);

• инфраструктура (101 показателей).[6]

Все четыре группы факторов включают в себя 20 суб-индексов (по 5 для каждой группы), а некоторые суб-индексы, в свою очередь, состоят из так называемых категорий. Таким образом, все 323 критерия сгруппированы в этих показателях, при этом не обязательно в одинаковых пропорциях. Например, при подсчете индекса образования используется большее количество критериев, чем при подсчете уровня цен. Соответственно доли суб-индексов при подсчете окончательного индекса конкурентоспособности составляют 5%.

Количество стран и регионов, участвующих в рейтинге растет. В настоящий момент общее количество стран составляет 55. Анализ МИРМ проводится по двум категориям стран, поскольку, по мнению института, страны разных размеров имеют разную модель конкуренции. К первой относятся малые страны с численностью населения менее 20 млн. чел., к другой – крупные страны с численностью населения более 20 млн. чел. МИРМ предлагает также рейтинговую таблицу с разбивкой по регионам и исходя из величины ВВП.

Таким образом, рейтинги сопоставления международной конкурентоспособности стран, рассчитываемые ВЭФ и МИРМ, обладают множеством достоинств, но и не лишены недостатков. В числе основных достоинств следующие: широкий охват различных сфер экономической деятельности, характеризующих макро и микро среду. Прогнозная направленность анализа международной конкурентоспособности, поиск причин успеха или неудачи анализируемых стран, возможность опрашивать представителей деловой элиты по всему миру через сеть партнерских организаций. На сегодняшний день методологии ВЭФ и МИРМ – наиболее успешные попытки ежегодных международных сопоставлений.

Среди основных недостатков традиционно выделяют субъективизм качественных показателей, недостатки опросного метода, в отношении ВЭФ – частую корректировку методологии, что существенно затрудняет сравнение данных за различные периоды времени.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ливенцев Н.Н.** Международные экономические отношения: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Проспект, 2005.

2. **Портер М.** Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран: перевод с английского, под редакцией и с предисловием В.Д. Щетинина, М.: Международные отношения, 1993. 896 с.

3. **Рогатных Е.Б.** Индекс глобальной конкурентоспособности: вопросы методологии построения и оценки. Мировая экономика, № 12. 2006.

4. **Савин В.А.** Интегральная конкурентоспособность 180 стран мира в 1999 г. Мировая экономика. 12/99.

5. Всемирный экономический форум (www.weforum.org).

6. Международный институт развития менеджмента (www.imd.ch).

Климин А.И.

Итерационная процедура определения бюджета на маркетинговые коммуникации

Актуальным вопросом планирования бюджета на маркетинговые коммуникации является установление взаимосвязи между планируемым бюджетом и показателями экономической эффективности деятельности организации. В настоящей статье описана итерационная процедура определения бюджета с использованием в качестве ограничения норматива рентабельности продаж, как показателя экономической эффективности.

В зависимости от того, что является первичным – объем продаж (результат) или бюджет на маркетинговые коммуникации (затраты) методы определения величины бюджета на маркетинговые коммуникации можно разделить на три класса [1]:

[6] IMD, The World Competitiveness Yearbook. 2006.

1) “результаты – затраты”;

2) “затраты – результаты”;

3) итерационные методы “затраты – результаты – затраты” или “результаты – затраты – результаты”.

В первом случае в методах “результаты – затраты” бюджет на маркетинговые коммуникации рассчитывается от имеющегося или прогнозируемого объема продаж в натуральном или стоимостном выражении. Объем продаж в данном случае является заданной величиной, исходя из него рассчитывается возможная величина бюджета на маркетинговые коммуникации. К таким методам относятся:

1. Определение бюджета на маркетинговые коммуникации как доли от достигнутого или прогнозируемого объема продаж в стоимостном выражении.

2. Определение бюджета на маркетинговые коммуникации как доли от достигнутого или прогнозируемого объема валовой прибыли до вычета затрат на маркетинговые коммуникации.

3. Расчет бюджета на маркетинговые коммуникации на основе нормативной величины затрат на маркетинговые коммуникации на единицу продукции [3].

4. Метод остаточных средств.

В основе методов “затраты – результаты” лежат методы, показывающие влияние затрат на маркетинговые коммуникации на объем продаж. К ним относятся:

1. Метод целей и задач.

2. Определение бюджета на основе установления зависимости между затратами на размещение рекламы, уровнем коммуникации и поведением потребителя. Уровень коммуникации измеряется такими показателями медиапланирования, как эффективная частота, охват и количество рекламных контактов [2], [3].

3. Определение бюджета на основе построения различных экономико-математических моделей [3].

Методы третьего класса основаны на итерационных процедурах, в которых важное значение имеет норматив рентабельности продаж.

В процедурах “результаты – затраты – результаты” сначала прогнозируется объем продаж без учета влияния на него затрат на маркетинговые коммуникации, затем вычисляется возможный с точки зрения нормативной прибыли бюджет на маркетинговые коммуникации, потом снова прогнозируется объем продаж уже с учетом того, что затраты на маркетинговые коммуникации влияют на объем продаж.

В процедурах “затраты – результаты – затраты” на первом этапе определяется бюджет на маркетинговые коммуникации. На данном этапе применяются методы первого класса. На втором этапе рассчитывается объем продаж и прибыль, которые необходимо получить по нормативу рентабельности продаж при таких затратах. На этом этапе не учитывается влияние затрат на маркетинговые коммуникации на объем продаж. Объем продаж и прибыль являются расчетными величинами.

На третьем этапе на основе моделей влияния затрат на маркетинговые коммуникации на объем продаж прогнозируется объем продаж. Прогнозный показатель объема продаж сравнивается с расчетным показателем, полученными на втором этапе, делаются выводы об обоснованности и возможности предложенного бюджета на маркетинговые коммуникации.

К итерационным методам относятся:

1. Определение бюджета на маркетинговые коммуникации на основе сопоставления доли затрат фирмы на рекламу в общей сумме отраслевых затрат на рекламу и доли фирмы в объеме продаж отрасли. Мониторингом отраслевых затрат на рекламу, например, занимаются исследовательские фирмы A. C. Nielsen Research, GFK, TNS.

2. Определение бюджета на маркетинговые коммуникации на основе сопоставления доли фирмы в “рекламном шуме” (SOV – share of voice) и доли фирмы в объеме продаж отрасли.

3. Метод конкурентного паритета на основе равенства затрат фирмы на маркетинговые коммуникации по абсолютному значению затратам конкурентов без учета доли фирмы и конкурентов по продажам.

4. Методы анализа безубыточности и сохранения рентабельности продаж при увеличении затрат на маркетинговые коммуникации.

Рассмотрим этапы итерационной процедуры, связанной с анализом сохранения рентабельности продаж при увеличении затрат на маркетинговые коммуникации.

В качестве основного уравнения модели принимается уравнение (1), полученное из решения системы уравнений (2) для однопродуктовой модели [1]:

$$\Delta Q = Q_0 \frac{A + BQ_0}{C - BQ_0}, \quad B \le \frac{C}{Q_0}, \quad k = \frac{A + BQ_0}{C - BQ_0}, \quad (1)$$

$$\begin{cases} R_0 = V_0 - Z_0 = PQ_0 - (C + Q_0 S), \\ R_1 = V_1 - Z_1 = PQ_1 - (C + A + Q_1(S + B)) = \\ = P(Q_0 + \Delta Q) - (C + A + (Q_0 + \Delta Q)(S + B)), \\ Q_1 = Q_0 + \Delta Q, \\ \dfrac{R_0}{V_0} = \dfrac{R_1}{V_1}, \end{cases} \quad (2)$$

где R_0 – прибыль без дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, руб.; R_1 – прибыль при осуществлении дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, руб.; Z_0 – суммарные производственно-коммерческие затраты без дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, руб.; Z_1 – суммарные производственно-коммерческие затраты при осуществлении дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, руб.; V_0 – объем продаж в стоимостном выражении без дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, руб.; V_1 – объем продаж в стоимостном выражении при осуществлении дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, руб.; Q_0 – объем продаж без дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, шт.; Q_0 – объем продаж при осуществлении дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, шт.; P – цена единицы продукции, руб./шт.; C – постоянные производственно – коммерческие затраты на производство и реализацию продукции без учета дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, руб.; S – переменные производственно-коммерческие затраты на единицу продукции без учета дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, руб./шт.; ΔQ – дополнительный объем продаж при осуществлении дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, шт.; A – постоянные дополнительные затраты на маркетинговые коммуникации, руб.; B – переменные дополнительные затраты на маркетинговые коммуникации, руб.; k – темп прироста объемов продаж, коэффициент, шт./шт.

Четвертое уравнение в (2) – это условие сохранения рентабельности продаж при увеличении объемов продаж с учетом дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации.

Алгоритм итерационной процедуры определения бюджета на маркетинговые коммуникации показан на рис. 1.

Этап 1. В соответствии с (1) определяется величина необходимого прироста объема продаж при заданном уровне затрат на маркетинговые коммуникации и заданном уровне рентабельности продаж. Она зависит от объема продаж без дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, постоянных производственно-коммерческих затрат на производство и реализацию продукции, постоянных и переменных дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации. Этап 1 связан с применением метода "результаты – затраты". Не известно, как влияют затраты на результаты, в данном случае применяется расчетный метод при условии сохраняется рентабельности продаж.

Определение приоритета этапов 1 и 2 в данном случае условно и несущественно, поэтому на рис. 1они объединены.

Этап 2. На втором этапе на основе методов "затраты – результаты" исходя из выделенных затрат на маркетинговые коммуникации определяется объем продаж, рассчитанный не по модели сохранения рентабельности продаж (1), а другими способами, учитывающими реакцию потребителя, конкурентов, влияние других факторов внешней среды. На этом этапе составляются подробные сметы затрат на маркетинговые коммуникации, календарные планы-графики выхода рекламных объявлений, рассчитываются коммуникационные показатели рекламного воздействия, прогнозируется прирост объема продаж.

Этап 3. Полученный на втором этапе результат сравнивается с первым. Если объем продаж, полученный на первом этапе, меньше либо равен прогнозу второго этапа, то затраты на маркетинговые коммуникации признаются экономически обоснованными. Если прогноз объема продаж первого этапа больше прогноза второго этапа, то осуществляется переход к четвертому этапу.

Этап 4. На этом этапе происходит повторное использование моделей этапов 1 и 2, только они используются "в обратном порядке". Цель – сократить затраты на маркетинговые коммуникации при условии, что прирост объема продаж равен спрогнозированному на этапе 2. С учетом того, что у нас есть две переменные в уравнении (1) – постоянные и переменные дополнительные затраты на маркетинговые коммуникации – получаем следующие уравнения и условия их решения:

$$A = C\frac{\Delta Q}{Q_0} - B\left(\Delta Q + Q_0\right), \quad B \le C\frac{\Delta Q}{Q_0\left(\Delta Q + Q_0\right)}; \quad (3)$$

$$B = \frac{\Delta QC - Q_0 A}{Q_0\left(\Delta Q + Q_0\right)}, \quad A \le C\frac{\Delta Q}{Q_0}. \quad (4)$$

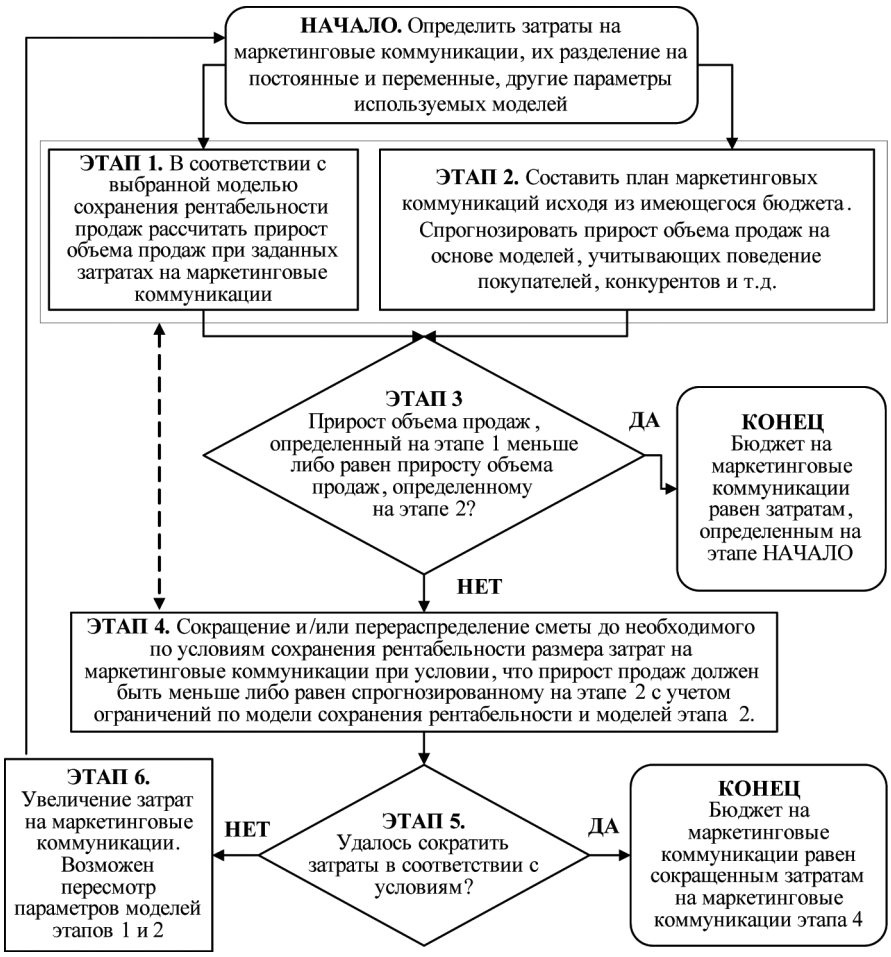


Рис. 1. Алгоритм итерационной процедуры определения бюджета на маркетинговые коммуникации

На этапе 1 при перераспределении дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации путем уменьшения постоянных затрат и увеличения переменных затрат может оказаться возможным сохранение эффекта увеличения объема продаж и при меньшем бюджете на маркетинговые коммуникации, чем заданном на этапе НАЧАЛО.

Например, в (1) числитель дроби при расчете коэффициента прироста объема продаж – это дополнительные затраты на маркетинговые коммуникации с учетом объема продаж в начальный период, когда дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации не было:

$$D = A + BQ, \qquad (5)$$

где D – суммарные дополнительные затраты на маркетинговые коммуникации, руб.; A – постоянные дополнительные затраты на маркетинговые коммуникации, руб.; B – переменные дополнительные затраты на маркетинговые коммуникации, руб.; Q_0 – объем продаж в период без дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации, шт.

При увеличении в (5) доли постоянных затрат на маркетинговые коммуникации за счет снижения переменных уменьшается коэффициент темпа прироста объема продаж k:

$$k = \frac{A + BQ_0}{C - BQ_0} \qquad (6)$$

Увеличение доли переменных затрат на маркетинговые коммуникации в дополнительных затратах на маркетинговые коммуникации ведет к увеличению расчетного значения коэффициента темпа прироста объема продаж. На этапе 2 необходимо оценить реальность полученного расчетного значения, потому что оно может оказаться слишком большим.

Пример расчета коэффициента темпа прироста объема продаж при различном распределении затрат на маркетинговые коммуникации между постоянными и переменными затратами приведен в табл. 1. В табл. 2 показано, что при одновременном снижении суммарных дополни-

Таблица 1

Пример расчета темпа прироста объема продаж при различной структуре дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации

Показатель	Ед. изм.	Варианты		
		1	2	3
Объем продаж за период без дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации	шт.	50	50	50
Постоянные производственно-коммерческие затраты без учета дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации	тыс. руб.	400	400	400
Максимальное значение дополнительных переменных затрат на маркетинговые коммуникации (ограничение согласно (1))	тыс. руб./шт.	8	8	8
Суммарные дополнительные затраты на маркетинговые коммуникации	тыс. руб.	200	200	200
Дополнительные переменные затраты на маркетинговые коммуникации	тыс. руб./ шт.	3	2	1
Дополнительные постоянные затраты на маркетинговые коммуникации согласно (5)	тыс. руб.	50	100	150
Темп прироста объема продаж *k*	шт./шт.	0,80	0,67	0,57
Прирост объема продаж	шт.	40	33	29

Таблица 2

Пример расчета постоянного прироста объемов продаж при различной структуре дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации

Показатель	Ед. изм.	Варианты		
		1	2	3
Объем продаж за период без дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации	шт.	50	50	50
Постоянные производственно-коммерческие затраты без учета дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации	тыс. руб.	400	400	400
Максимальное значение дополнительных переменных затрат на маркетинговые коммуникации (ограничение согласно (1))	тыс. руб./ шт.	8	8	8
Суммарные дополнительные затраты на маркетинговые коммуникации	тыс. руб.	249	213	178
Дополнительные переменные затраты на маркетинговые коммуникации	тыс. руб./ шт.	1	2	3
Дополнительные постоянные затраты на маркетинговые коммуникации согласно (5)	тыс. руб.	199	113	28
Темп прироста объема продаж *k*	шт./шт.	0,71	0,71	0,71
Прирост объема продаж	шт.	36	36	36

тельных затрат на маркетинговые коммуникации и увеличении в них доли переменных затрат объемы продаж не меняются. Таким образом, можно изменять структуру затрат на маркетинговые коммуникации, уменьшать или увеличивать их объем, не меняя при этом расчетный прирост объема продаж.

Для сохранения темпа прироста объема продаж на этапе 2 бюджет на маркетинговые коммуникации необходимо сокращать без уменьшения коммуникационного и экономического эффекта, т. е. без сокращения количества покупателей, покупок, объема продаж. Для этого необходимо проанализировать план маркетинговых коммуникаций

с целью сокращения затрат на маркетинговые коммуникации до необходимого уровня без существенного уменьшения показателей коммуникационного воздействия таких, как охват, количество рекламных контактов, частотность.

С точки зрения содержательного анализа коммуникационных кампаний по стимулированию сбыта переменные затраты на маркетинговые коммуникации – это стоимость подарков и размер скидок.

Постоянные затраты на маркетинговые коммуникации – это стоимость размещения рекламы в СМИ, изготовления наружной рекламы, изготовления и размещения сайта в Интернет, другие затраты на изготовление и размещение рекламы в средствах рекламы. Их постоянный характер по отношению к объемам продаж определяется тем, что размер этих затрат не связан с каким-то конкретным объемом продаж.

При увеличении переменных затрат на маркетинговые коммуникации (скидок и подарков) растет мотивация покупателей. В этом случае увеличение прироста объема продаж при расчетах по модели сохранения рентабельности с содержательной точки зрения оправдано. Но насколько сильно влияет изменение величины переменных затрат маркетинговые коммуникации на мотивацию покупателя – это вопрос не для модели сохранения рентабельности, а для моделей, учитывающих влияние размера скидок и стоимости подарков и призов на совершение покупки.

В то же время уменьшение постоянных затрат на маркетинговые коммуникации, связанных с размещением рекламы в различных средствах рекламы, ведет к сокращению числа информированных об акции потенциальных покупателей и потенциальному снижению объема продаж. С другой стороны нет особой разницы между объявлением о распродаже размером в ¾ страницы газеты, и в целую страницу газеты, хотя первое объявление стоит дешевле.

На рис. 2 показано изменение объемов продаж при ценовом стимулировании. Увеличение объема продаж при снижении цены товара учитывает влияние скидки, которую в формуле (1) можно выразить через абсолютную величину переменных затрат на маркетинговые коммуникации *B*. Движение по кривой объема продаж обозначено на рис. 2 как “1. Влияние цены товара (затраты на скидки)”. Постоянные затраты на маркетинговые коммуникации *A* дают нам неценовой сдвиг объема продаж вверх (увеличение объема продаж) под влиянием массовой коммуникации в СМИ и других средствах рекламы. На рис. 2 этот сдвиг обозначен как “2. Эффект воздействия средств коммуникации в виде сдвига кривой объема продаж (затраты на

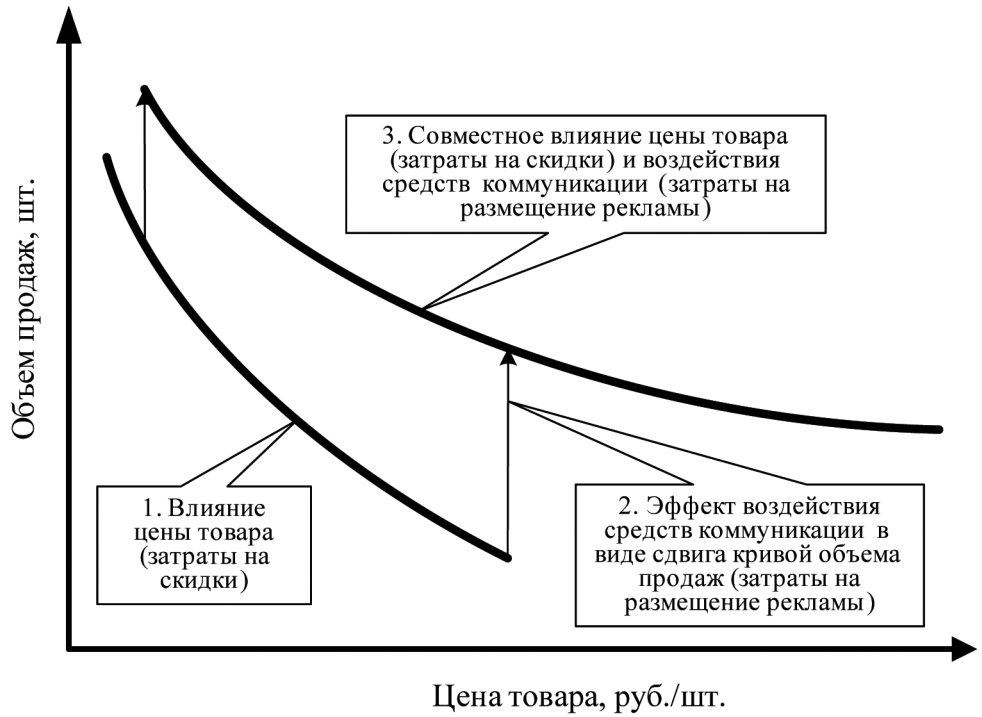


Рис. 2. Изменение объемов продаж при ценовом стимулировании

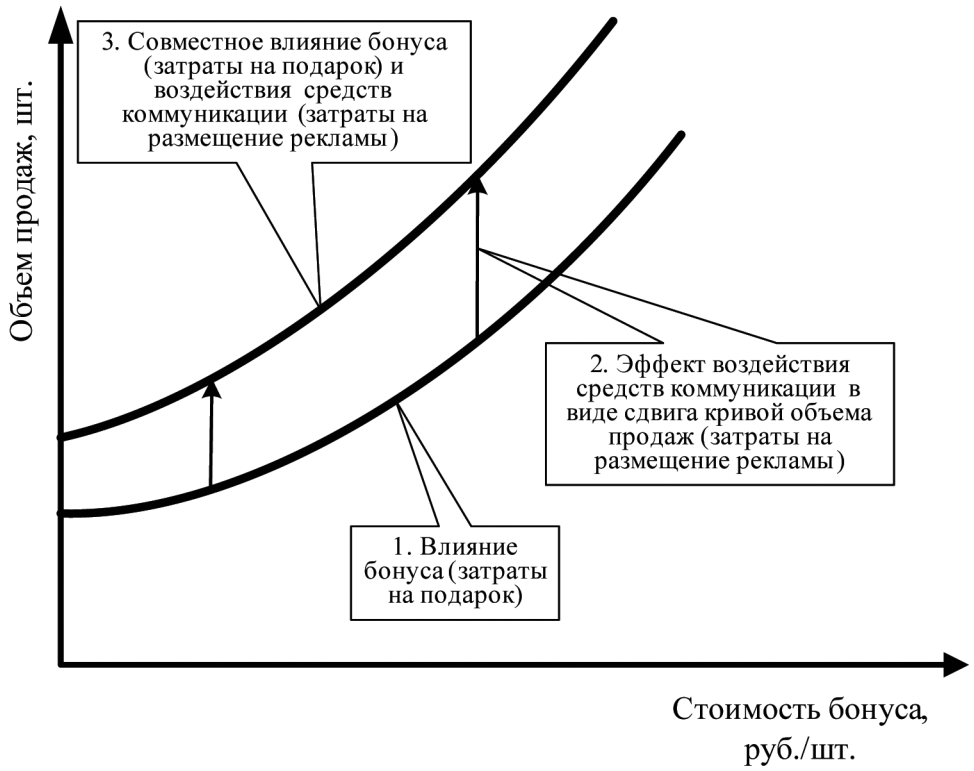


Рис. 3. Изменение объемов продаж при неценовом стимулировании

размещение рекламы)". При одной и той же цене можно получить разный дополнительный объем продаж, который обеспечивается разным уровнем коммуникации. При одном и том же уровне коммуникации можно получить разный объем продаж в зависимости от цены товара со скидкой.

На рис. 3 показано изменение объема продаж объемов при неценовом стимулировании.

Если при всех вариантах использования и трансформации входных данных для моделей этапов 1 и 2 на этапе 4 невозможно сохранить объем продаж при меньших затратах на маркетинговые коммуникации – на этапе 6 необходимо увеличить затраты на маркетинговые коммуникации и перейти к этапу 1. Также можно пересмотреть модели, ограничения, начальные условия моделей первого и второго этапов.

Чувствительность моделей к отдельным параметрам может оказать существенное влияние на их работу. Если в качестве моделей второго этапа используются экспертные оценки специалистов, то разброс значений прироста продаж может быть достаточно большим. Оценки зависят от квалификации экспертов, их информированности о динамике объема продаж, их мнений о влиянии различных бонусов и размещения рекламы в различных средствах рекламы на прирост объема продаж. Начальный уровень продаж без учета дополнительных затрат на маркетинговые коммуникации также влияет на расчеты. Возможно, что итерационная процедура не завершится вычислением согласованного со всеми ограничениями бюджета на маркетинговые коммуникации.

Часто на суммарный объем переменных затрат на маркетинговые коммуникации накладывается ограничение. Например, в рекламе указывается, что подарки получат первые 100 тыс. покупателей. В данном случае накладывается ограничение не только на величину переменных затрат на маркетинговые коммуникации, но и фактически на величину прироста объема продаж. Покупатель может не захотеть приобретать товар, если он не входит в число первых 100 тыс. покупателей.

Выводы

В статье рассмотрена итерационная процедура определения бюджета на маркетинговые коммуникации на основе использования в качестве ограничения уравнения с постоянными и переменными производственно-коммерческими и коммуникационными затратами и сохранения рентабельности продаж при увеличении объема продаж. На основе

предложенной модели можно планировать бюджет на маркетинговые коммуникации, осуществляя перераспределение затрат на маркетинговые коммуникации между постоянными и переменными затратами на маркетинговые коммуникации без изменения величины прироста объема продаж. Показано, что за счет перераспределения затрат можно сократить бюджет на маркетинговые коммуникации с сохранением величины прироста объема продаж.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Климин А.И.** Анализ безубыточности при формировании бюджета на маркетинговые коммуникации // Научно-технические ведомости СПбГПУ № 1' 2008. Экономические науки. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. С. 192–197.

2. **Климин А.И.** Медиапланирование своими силами. Готовые маркетинговые решения (+CD). СПб.: Питер, 2006. 192 с.

3. **Климин А.И.** Стимулирование продаж. М.: Вершина, 2006. 272 с.

4. **Кутлалиев А., Попов А.** Эффективность рекламы: 2-е издание. М.: Изд-во Эксмо, 2006. 416 с.

5. **Ламбен Ж-Ж.** Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг / Пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2004. 796 с.

Никифоров В.В.

Оценка влияния изменения цветовой гаммы бренда на его восприятие

В литературе по теории маркетинга наиболее распространено следующее определение бренда. Бренд (торговая марка) – имя, термин, знак, символ, рисунок или их сочетание, предназначенные для идентификации товаров и услуг одного продавца или группы продавцов и их дифференциации от товаров и услуг конкурентов [1], [3], [6]. При этом в список основных компонентов данного определения, как правило, не попадает понятие цвет, который дает еще одну возможность дифференциации бренда.

Актуальность статьи обусловлена тем, что от того, какой будет выбран цвет и от степени его восприятия потребителем будет зависеть дальнейшая судьба всего бренда. Еще более важным этот процесс становится при изменении цвета, т.к. появляются риски потерять текущие позиции бренда, если потребители откажутся воспринимать новую цветовую гамму.

В статье проводится анализ восприятия основных цветов и предлагается методика изменения цветовой гаммы (как элемента бренда).

Для того чтобы рассмотреть влияние цвета на сознание российского потребителя, рассмотрим, в качестве примера, описание самого главного стилеобразующего элемента нашего государства – флага России. О том, как восприятие цвета можно использовать, воздействуя на массовое сознание россиян, в частности, рассуждает в своем любопытном трактате о государственной российской символике, изданном еще в начале века, В. Трутовский, бывший в то время хранителем Оружейной палаты [2].

Доказывая, что установленный в 1694 году Петром I "триколор" флага России (белый, синий и красный цвета) более соответствует духу россиян, чем цвета флага, утвержденные в 1858 г. Александром II (черный, желтый и белый). В. Трутовский приводит интересные суждения. Например, что черный цвет всегда был на Руси символом смирения, скорби, смерти, отрешения от мирской суеты. Желтый цвет, который ассоциируется с солнцем, златом, также не является предпочитаемым цветом [2].

Особенности нашего восприятия делают красный цвет цветом энергии и бодрости, не случайно он доминирует в государственных флагах 45 процентов стран (синий стоит на втором месте – менее двадцати процентов). Красный цвет символизирует прекрасное, красивое, торжественное и парадное ("красна девица", "красное крыльцо", "красный угол", "красный звон"; "Красная площадь").

Оттенки красного нередко появляются в рекламе косметических средств и парфюмерии, на их упаковке или в названиях (в частности, "Красный Ревлон", "Розовая пурга"). Вместе с тем оказалось,

что красный цвет абсолютно не подходит для рекламы товаров, предназначенных для пожилых людей, – его агрессивность не вызывает у них положительных эмоций, хотя многие и привыкли к кумачу коммунистической символики [2].

Синий – это оппозиция красному. Синий умиротворяет и успокаивает, являясь прекрасным фоном. В мире брендов красный цвет используется в качестве активного раздражителя, чтобы привлечь внимание. Синий – цвет корпоративный, символизирующий стабильность и уверенность. К примеру: "Кока-Кола" предпочла красный, а "IBM" – синий [8]. Синий цвет ассоциируется с пассивностью, чувственностью. спокойствием. В синей гамме выполнена продукция, рекламирующая сигареты Rothmans. Многие мужчины, которые их курят, отождествляют бело-синюю гамму, идентифицирующую Rothmans, с морем, яхтой, свежим ветром, свободой [2].

Представляют интерес результаты исследования восприятия российским населением сочетания цветов, в которых участники эксперимента оценивали свои ощущения по биполярным шкалам "грустный – радостный" [5]. "Наиболее радостными" цветовыми сочетаниями были названы белый на зеленом, зеленый на желтом, желтый на зеленом, зеленый на белом. "Наиболее грустными" оказались синий на черном, фиолетовый на черном, черный на синем. Сочетания желтый на белом, голубой на синем, синий на белом, фиолетовый на голубом классифицировались как "нейтральные".

Существует еще и мода на цвет, которую порой предопределяют новые тенденции. Например, развитие некоторых зимних видов спорта привело к распространению цветов-"люминофоров" (отражателей) – сначала в спортивной одежде, затем в рекламе [2].

Компания Samsung проводила исследования, благодаря которым выяснила, что у отечественных потребителей появился вкус к дизайну интерьеров и они готовы платить на 10–15 % дороже за цветную бытовую технику. Топ-менеджеры российского офиса компании разработали для россиян четыре базовых цвета: золотистый, серебристый, жемчужно-белый и жемчужно-голубой. В таком цвете (наряду с базовыми черными моделями) Samsung теперь продает стиральные машины, пылесосы и СВЧ-печи [8].

Приходится учитывать, что, как показали исследования рекламной корпорации Young & Rubicam, цвета обладают разной степенью запоминаемости. В частности, по этому показателю лидирует желтый цвет, особенно если он соседствует с черным [7].

Хотели бы предложить по аналогии со словами ребрендинг, рестайлинг, ввести новое понятие "реколоринг" (англ. "color – цвет"). Что означает процесс изменения цвета и/или цветовой гаммы конкретного бренда или его части (например: логотипа, упаковки).

Усиленным воздействием будет обладать рекламная продукция, в которой использован цвет или сочетания цветов, вызывающие запрограммированные ассоциации.

Выбирая цвет для бренда или логотипа, менеджеры обычно думают о настроении, которое они хотят создать у потребителя, нежели о каком-то конкретном предмете или понятии.

На рис. 1. представлена обобщенная схема методики реколоринга.

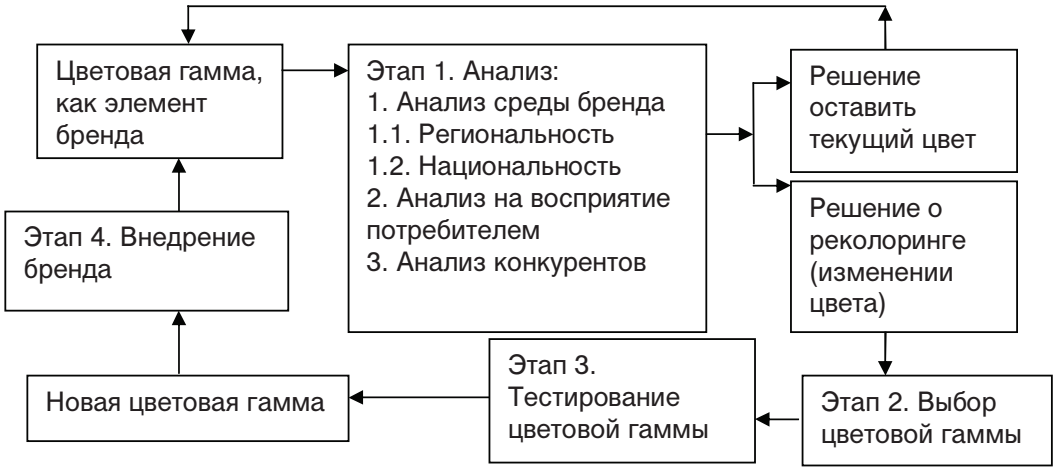


Рис. 1. Обобщенная схема методики реколоринга

Данная методика используется в случаях, когда на рынке уже имеется цветовая гамма, как элемент бренда.

Перед тем, как производить анализ необходимо сформулировать цели, стоящие перед компанией и выявить необходимость применения именно реколоринга. Цели, которые ставит перед собой производитель, всегда целесообразно конкретизировать. Зачастую подобные, заранее заданные показатели оказываются весьма далекими от реально достигаемых результатов. Тем не менее заблаговременно установленная "планка" позволяет соотнести ее с затратами денежных средств, интеллектуальных и временных ресурсов и внести в комплекс маркетинговых и рекламно-информационных мероприятий обоснованные коррективы.

Этап 1. Анализ среды бренда.

Анализ проводится по трем направлениям:

1. Проверка цвета на среду использования бренда. В данном пункте важно оценить национальные предпочтения, "региональность" (страны, города, района, и т. п.) по использованию того или иного цвета. При продвижении бренда в различные регионы, приходится находить компромиссные решения, адекватно воспринимаемые потребителями и приемлемые для них максимально широком географическом пространстве.

2. Восприятие потребителями основывается на проведении исследования потенциальных покупателей с целью выявления их отношения к цвету бренда.

3. Сравнение с конкурентными брендами зависит от того, какую позицию на рынке занимает бренд по отношению к конкурентам. Сравним, как конкурирующие продукты используют ту или иную гамму.

Компания "Джон Дир" производит лидирующий бренд сельского трактора. Неудивительно, что она отдала предпочтение зеленому – цвету травы, деревьев и пробуждения природы. Конкурирующая бразильская компания по производству сельскохозяйственных машин в качестве имени выбрала "Максион": это слово неплохо, ассоциируется с понятием мощи – важнейшим параметром машины для обработки земли. Но как быть с цветом? Зеленый уже выбран лидером. Трактора второго на рынке производителя – красные. Оставался только синий. Подходящий ли это цвет для обычного трактора? Нет, однако куда важнее обеспечить бренду индивидуальность, а не переживать из-за символики.

Компания "Херц", лидер рынка по прокату автомобилей, остановила свой выбор на желтом цвете. Следующая по ее пятам компания "Эйвис" взяла себе красный. Третьей в списке, компания "Нэшнл", достался зеленый (на протяжении многих лет компания вручала своим клиентам зеленые дисконтные карточки, что помогло связать ее имя с соответствующим цветом) [8].

"Кока-кола" уже более ста лет успешно использует в названии бренда красный цвет. Ее конкуренту, "Пепси", не повезло. Цветами своего бренда компания "Пепси-Кола" сделала красный и синий. Красный символизирует колу, синий говорит о том, что данный напиток – все же не "Кока-кола" [8].

В том, чтобы выбрать для бренда цвет, находящийся в явной оппозиции к цвету конкурента, присутствует несокрушимая логика. По крайней мере, описанные выше примеры довольно крупных корпораций говорят нам об этом.

После проведения анализа, принимается решение по цветовой гамме бренда: оставляем текущий цвет без изменений или осуществляем его коррекцию.

Этап 2. Выбор цветовой гаммы.

Предлагаем четыре основных критерия выбора цвета:

1. Цвет должен быть запоминаемым и узнаваемым.

2. Цвет должен нравиться потребителям (особенно целевой аудитории).

3. Цвет должен обладать универсальностью, т.е. быть пригодным в разных странах и на разных сегментах рынка.

4. Цвет должен способствовать формированию сильных, благоприятных и уникальных ассоциаций бренда.

Этап 3. Тестирование цветовой гаммы.

Тестирование выбранной цветовой гаммы рекомендуется проводить на фокус-группах целевой аудитории бренда. При этом данный этап включает окончательную корректировку и утверждение цвета. Результатом первых трех этапов является новая цветовая гамма.

Этап 4. Внедрение бренда.

На данном этапе, необходимо:

1. Организовать сбыт и мероприятия по продвижению бренда, и внести соответствующие изменения в дальнейшие планы по развитию бренда.

2. Определиться с медиастратегией, т.е. разработать рекламные носители и выбрать методы рекламы с учетом изменений цвета.

В итоге мы получаем новую цветовую гамму бренда, которая в последствии может быть также изменена согласно методики.

Умелое использование цвета помогает визуальному представлению выбранной позиции товара. Цвет в зависимости от насыщенности может оказывать значительное влияние на эмоциональность аудитории и приковывать внимание к бренду.

Выводы

1. В статье проведен анализ восприятия потребителем основных цветов. Цвет – понятие субъективное и воспринимается каждым конкретным потребителем по-разному. Но если рассматривать группу людей, то большинству свойственно одинаковое восприятие цветовых гамм. Именно поэтому, цвет играет очень значительную роль в брендинге. От правильно выбранного цвета зависит будущее брендов.

2. Предложена методика реколоринга, которая представляет собой поэтапное решение проблемы проведения изменений, связанных с брендингом. Данная методика и ее описание могут быть полезными российским организациям для:

– минимизации затрат на разработку бренда и осуществления всей процедуры в рамках организации, без привлечения сторонних маркетинговых организаций;

– минимизации временных ресурсов при проведении изменений.

Кроме того, данная методика будет полезна научным сотрудникам, изучающим процессы брендинга в нашей стране, а также студентам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Багиев Г.Л. и др.** Международный маркетинг / Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. СПб.: Питер, 2001. 512 с.

2. **Кисмерешкин В.Г., Рожков И.Я.** От брендинга к бренд-билдингу. М.: Гелла-Принт, 2004. 320 с.

3. **Котлер Ф.** Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2001. 752 с.

4. **Куликов П.** Картонный герой // Секрет фирмы, 2005, № 46. С. 46–51.

5. **Лебедев-Любимов А.А.** Психология рекламы. СПб.: Фаир-пресс, 2002. 166 с.

6. **Маслова Т.Д.** Маркетинг. СПб.: Питер, 2001. 320 с.

7. **Рыбак С. Германович А.** Зеленая молодежь бурно реагирует на красное // Капитал, 1996, № 6. 35 с.

8. **Ries Al & Laura.** The 22 immutable laws of branding. Roswell, 2008. 150 p.

Сакулин А.С.

Принципы применения ценностного подхода при разработке маркетинговой концепции развития розничной торговой сети

При разработке маркетинговой концепции розничной торговой сети сегодня в отечественной науке и практике доминируют многокритериальные подходы, представляющие собой различные наборы максимизируемых или минимизируемых количественных показателей. Например, при выработке маркетинговой концепции розничной сети максимизируется оборот с квадратного метра торговой площади, минимизируется время обслуживания каждого клиента, максимизируется площадь торгового зала, оптимизируется по различным критериям количество кассовых узлов, парикмахерских кресел, ресторанных столиков, комнат для гостей (для сетевых гостиниц), стандартизируются аспекты коммуникации, в том числе, внутренние навигационные вывески. Ни в коем случае не отрицая рациональности и научно-практической обоснованности этих подходов, нельзя не отметить, что они, будучи практикуемыми повсеместно, уже не способны генерировать устойчивое конкурентное преимущество для розничных сетей, особенно, в сфере потребительских услуг. Налицо актуальность поиска новых подходов к развитию сетевого бизнеса.

Основная идея, заложенная в предлагаемом автором подходе к разработке маркетинговой концепции выхода на рынок розничной торговой сети, заключается в том, что сильная система ценностей компании, выстроенная в соответствии с приоритетами целевого сегмента спо-

собна генерировать долгосрочное конкурентное преимущество и способствовать формированию лояльности клиентов. Разумеется, при условии, что вся маркетинговая концепция строится с учетом сверхзадачи донесения ценностей компании до каждого клиента. Поскольку в основе маркетинга лежит идея человеческих нужд, которые принимают специфические формы в зависимости от мировоззрения, культурного уровня, психографических особенностей, уровня материального достатка личности, сетевой бизнес, выходящий на определенный рынок, должен выполнять функцию удовлетворения потребности с учетом вышеперечисленных личностных характеристик. При разработке маркетинговой концепции мы предлагаем во главу угла поставить именно потребителя, его ожидания и оценки, этот постулат может показаться банальным, но по нашему мнению, большинство сетей разрабатывает свою маркетинговую концепцию более ориентируясь на конкурентов, чем на потребителя. Тем не менее, мы же в свою очередь считаем, что применяя системный подход к изучению потребителя, на принципиально другом уровне изучая его потребности, а также оценивая конкурентов "его глазами", можно разработать маркетинговую концепцию, во-первых, по настоящему дифференцирующую сеть в ряду конкурентов, а во- вторых, создающую потребительскую лояльность, способную реально противостоять угрозе товарной(ценовой) выгоды [1]. Для реализации такого подхода, необходимо выяснить какие отношения между сетью и покупателями являются для последних ценными, а также какие ценности компания может успешно разделять со своими клиентами, эти данные могут быть получены полевыми исследованиями рынка методом прямых опросов потенциальных клиентов сетевого бизнеса. В дальнейшем эта информация становится основой разработки не только бренда сети и его обещаний, но и лежит в основе всей маркетинговой концепции выхода сети на рынок.

При этом мы вполне можем говорить о подходе, а не о методике или наборе рекомендаций, так как, во-первых, речь идет об использовании при разработке маркетинговой концепции розничной сети потребностей целевого сегмента ранее никак не только не принимавшихся в расчет, но и о том, что именно эти игнорируемые потребности ставятся во главу угла и становятся источником конкурентного преимущества. При этом предлагаемый подход достаточно универсален и различные сетевые бизнесы, применяя его, могут получить совершенно разные конкурентные преимущества, но основанные на внимании к потребностям, стоящим в пирамиде Маслоу выше, чем те, которые удовлетворяются обычно при посещении магазинов, гостиниц, ресторанов или иных предприятии сетевого бизнеса, реализующих свои услуги населению.

Остановимся подробнее на том, какую связь мы видим между пирамидой потребностей и построением маркетинговой концепции розничной торговой сети. Теория иерархии потребностей Абрахама Маслоу, иногда называемой "пирамидой" или "лестницей" Маслоу, является фундаментальной теорией, признанной специалистами по менеджменту во всем мире. В начале 1940-х г., выполняя научную работу в Колледже Бруклина, Абрахам Маслоу составил свою ныне знаменитую "Иерархию потребностей". В то время она казалась многим не более чем причудливой теорией, однако сегодня существуют реальные доказательства в пользу того, что Маслоу невероятно точно предсказал эволюцию потребительского поведения. Маслоу говорил, что человеческие существа обладают прогрессивным рядом потребностей, которые они стремятся удовлетворить, начиная с самых основных, касающихся самого выживания; потребности в еде, жилище, тепле, сексе [8].

Идея Маслоу состояла в том, что после того, как эти базовые потребности удовлетворятся, люди устремляют взгляд на более широкие горизонты и начинают испытывать потребности, больше касающиеся их роли во взаимоотношениях с окружающими, положения в обществе.

С учетом вышеизложенного, мы предлагаем рассмотреть маркетинговую концепцию в системе следующих координат. В своих рассуждениях мы исходим из критерия максимального удовлетворения клиента при посещении розничной сети. Насколько удовлетворены потребности каждого конкретного уровня, мы покажем на соответствующей каждому уровню оси. Данные для оценки в баллах (так как балльные шкалы – дают возможность сопоставить различные потребности, оцененные потребителями) формируются по данным маркетинговых исследований целевого для сети сегмента. Семи уровням иерархи потребностей соответствуют семь осей модели. Потребители оценивают конкурирующие сети по семи группам показателей. Какие группы и показатели мы рекомендуем использовать при применении ценностного подхода, отражено в табл. 1. Но при этом состав показателей может существенно различаться для сетевых структур разного профиля,

но количество уровней и логика анализа должны оставаться неизменными.

Например, первая ось "Базовые потребности" для розничной торговой сети может включать факторы, формирующие рациональное предпочтение ее покупателей "местоположение/качество товаров и услуг /ценовая политика /ассортимент товаров и услуг". При этом, взяв изначально несколько важных для РТС показателей, на основе исследований конкретного рынка каждому фактору присваиваются соответствующие веса. Например, как свидетельствуют многочисленные исследования, местоположение магазинов часто является наиболее весомым для потребителя фактором. Далее эти факторы суммируются и значение интегрального показателя дает нам точку на оси.

В общем виде суть предлагаемого нами подхода может быть представлена в виде, показанном на рисунке. В обще виде при разработке маркетинговой концепции мы должны проанализировать позиции конкурентов в разрезе семи осей, соответствующих семи уровням пирамиды Маслоу и выяснить, какие потребности клиентов удовлетворены конкурентами недостаточно и в чем может заключаться конкурентное преимущество новой сети и какими могут быть ее параметры на спайдер–диаграмме сравнения. Плучив эти области желаемых значений копманий приступает к разработке концепции, руководствуясь сформулированными нами ниже принципами.

Для успешного применения предлагаемого нами ценностного подхода и богатого инструментария маркетинга событий для разработки маркетинговой концепции розничной торговой сети мы сформулировали ряд принципов.

1. Принцип разделения ценностей с потребителями.

Это – главенствующий принцип, так как многие компании много тратят на участие в различных событиях, спонсоринг и благотворительность, но не получают лояльности потребителей. Они имеют огромные благотворительные бюджеты, реализуют комплексные социальные программы, но все эти достойные траты не имеют ничего общего с предлагаемым нами подходом, так как потребитель при наличии достаточного освещения в СМИ будет знать о благих делах компании, но он будет лоялен ей лишь разделяя ее ценности, то есть, полагая, что компания действительно потратила деньги на значимое в его глазах дело.

2. Принцип сбалансированности локальных и глокальных компонент в программах сети.

Известно, что даже событие тем боле значительно в глазах человека, чем ближе к его дому или офису оно произошло. Следовательно, для создания событий сети, направленных на выработку лояльности потребителей сетевая структура должна либо тратить много на "далекие события", значимые для всей сети в целом, либо экономить

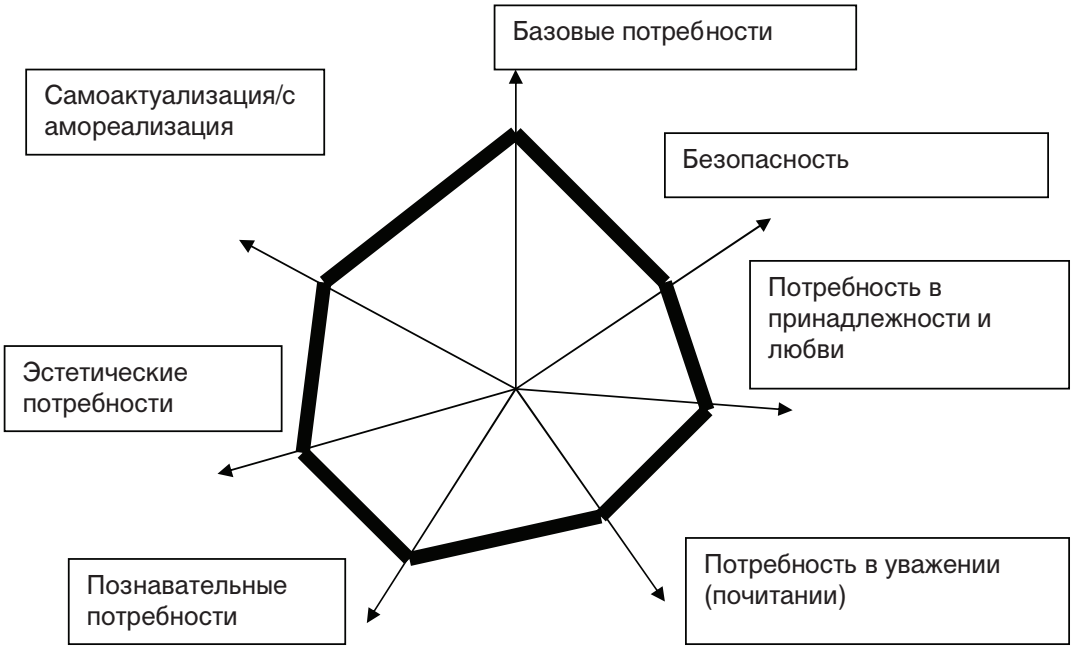


Рис. 1. Ценностный подход к выработке маркетинговой концепции сетевой розничной структуры.

средства, участвуя в событиях локальных. В тоже время, событие, значимое для всей сети может принести положительный эффект для развития лояльности сразу во всех регионах присутствия последствия, как например, получение сертификата, премии, участие компании в очень значимом событии (например, для сети, продающей одежду, значимо было создание костюмов российской сборной для олимпиады). Главная трудность здесь заключается в выборе события, значимого для клиентов разных рынков. К тому же глокальные события всегда требуют значительных единовременных трат, которые доступные весьма ограниченному кругу сетевых компаний.

Быть вовлеченным в жизнь локального сообщества более экономично для небольших, растущих сетей, потребительская лояльность формируется успешней именно в ближайшем окружении, локальном сообществе. При этом на наш взгляд, принцип сбалансированности локальных и глокальных компонент состоит в том, чтобы верно найти масштаб событий, соответствующих духу и потребностям клиентов сети и дуплицировать эти события на разных рынках. При этом характерна связь между уровнем доходов (а значит и выраженностью потребностей верхних ступеней иерархии Маслоу) и зоной значимости событий, так чем обеспеченней человек, тем чаще он путешествует, тем шире территория, которую он считает локальной, своей. В качестве примера, для гипермаркета локальное это город, часть города или район, для универсама – часть района, для магазина “У дома” – микрорайон, а для “лакшери” сети – весь мир, так как ее взыскательные клиенты “граждане мира”.

3. **Принцип совместного созидания**, сети и потребителей. Подлинная лояльность может возникнуть когда потребитель вовлечен лично в программы сети. Он должен соучаствовать, отдавать, видеть результат и свой вклад в него, тогда он будет удовлетворен результатом, то есть благодаря компании он будет гордиться и самим собой. Несомненно, при реализации этого принципа не самым простым будет определение участия потребителя, будь то голосование, присутствие на мероприятии, денежное пожертвование или иная форма участия. Например, сеть гипермаркетов DIV товаров для дома и сада, строит небольшой ботанический сад для жителей города, пожертвования для потребителей – отказ от сдачи менее рубля или менее 10 рублей. Технология – расчет на кассе, при этом в каждом чеке, сдача с которого пожертвована, сеть благодарит покупателя и на большом экране по мере поступления средств будущий проект обретает зримое воплощение, причем следить за этим процессом можно и в сети Интернет. Потребитель отдает, размер и процесс пожертвования ему удобны, он видит результаты, он получает удовлетворение от своего прямого вклада в большой и интересный проект, он вовлекается и следит за развитием проекта, он делает это вместе со своими друзьями, коллегами, соседями.

4. Принцип единства базовой ценности

В соответствии с ним сеть, строя свой бренд должна изначально на этапе планирования определиться с главной, базовой ценностью, с которой должен быть связан в сознании потребителей ее бренд. И эта цель должна быть органично вписана в концепцию выхода, она должна быть проста и понятна. В последующем, сеть на разных рынка может делать разные проекты, но ценности должна быть единой на всех рынках.

Например, если акцент сделан на продажу органических продуктов и товаров класса премиум, отвечающих высоким стандартам экологической безопасности, то логично в партнерстве с авторитетным экологическим движением и выстроить особую программу. Таким партнером может стать, например фонд WWF.

5. **Принцип партнерства с местными властями.** Для успешного выхода на рынок региона и реализации применения ценностного подхода для развития бизнеса важно, чтобы участие сети в жизни местного сообщества было адекватным требованиям этого местного сообщества. Опыт успешных российских компаний в разных отраслях показывает, что социально-ориентированые программы коммерческих структур приносят больше “политических дивидендов”, если проводятся в партнерстве с местной властью. Помимо извечной российской специфики, относительно влияния власти на бизнес, в данном принципе учитывается и тот факт, что так или иначе местные власти достаточно глубоко погружены в проблемы местных сообществ, располагают информацией о наиболее острых потребностях этих сообществ и, что немаловажно, имеют разработанные планы и бюджеты для решения этих задач. Кроме того, для сети партнерство с местными властями – возможность частичного, а не полного финансирования проекта. Но, нельзя не упомянуть, что такое партнерство сети с местными властями чревато потерей четкого фокуса на интересах именно потребителей сети и обслуживания интересов всего населения того или иного региона. В этом таится большая опасность

именно с точки зрения маркетинга, так как наша цель – завоевание лояльности именно целевого сегмента рынка, а не всего населения.

6. Принцип партнерства с некоммерческими организациями. Для сети выбор партеров по акциям исключительно важен, так как репутация некоммерческого партнера может быть ценным активом для развития лояльности, а может подорвать доверие потребителей. Это возможно в случае, если некоммерческий партнер слишком радикален (что особенно актуально для экологических программ), его имидж в глазах целевой аудитории небезупречен. На самом деле некоммерческий партнер может быть совершенно не причем, но если вокруг самой сферы его деятельности сложился негативный ореол, например, помощь в усыновлении за рубежом, то сотрудничать с таким партнером не только бесперспективно, но даже вредоносно для компании. Преодоление предрассудков населения относительно деятельности некоммерческих организаций – прерогатива СМИ и самих этих организаций, но никак не коммерческих компаний-спонсоров. Также важно отметить, что партнерство с некоммерческими организациями приносит свои плоды для компании только когда программы маркетинга событий носят долгосрочный характер и для сетевой компании важно, чтобы ее некоммерческий партнер был примерно равен ей по масштабу. Это связано с тем, что сетевая компания должна иметь возможность реализации своих программ во всех регионах присутствия сети. Такими партнерами могут выступать клубы, общества, ассоциации и т.п. некоммерческие объединения, имеющие филиалы и отделения в различных регионах.

Таким образом, применение ценностного подхода к разработке маркетинговой концепции развития сетевого бизнеса на потребительских рынках связано соблюдением шести сформулированных нами принципов.

Актуальность ценностного подхода при разработке маркетинговой концепции подтверждается рыночными исследованиями. Как отмечают британские исследователи М. Томас и Х. Прингл [9] сегодня отмечается следующая тенденция: европейские рынки стареют, появляется все больше подтверждения в пользу того, что потребителям нужны марочные ценности нового вида. Они находятся за пределами, связанными с функционированием продукта или рациональных выгод, и за пределами эмоциональных и психологических аспектов "личности" и имиджа марки. Потребители подходят к вершине иерархии потребностей Маслоу и стремятся к "самореализации". Здесь, конечно, можно усомниться в том, насколько данная тенденция уже присуща российскому рынку, мы полагаем, что высокий уровень конкуренции сетевого бизнеса в мегаполисах свидетельствует о высокой актуальность предлагаемого ценностного подхода к российской действительности уже в самое ближайшее время.

По данным многочисленных исследований [2, 3, 5, 9], взглядам потребителей присущ антропоморфизм: если потребители знают, как марка функционирует, как она "думает" и "чувствует", то у них появляется следующий вопрос: "во что она верит?". Все это имеет глубочайшие последствия для отношения потребителей к розничным торговым сетям. Чтобы сохранять конкурентоспособность, сети будут изобретать новые способы и средства для добавления своим брендам недостающих им ценностей, чтобы удовлетворить растущий спрос на имиджевые атрибуты "высшего порядка". Некоторые выдающиеся розничные торговые сети уже имеют мощные системы ценностей, которые выведут их в новую эпоху. Некоторые компании обладают достаточно четкими идеологией и предназначением, чтобы соответствовать новым высоким запросам потребителей.

Однако, значительному большинство розничных торговых сетей пока не имеет такого "кредо". Для них средством обретения ценности "высшего уровня" как раз и может стать предлагаемый нами ценностный подход, позволяющий найти ценности, которые могут быть разделены сетью и потребителями, создать программы, позволяющие дифференцировать сеть и добиться долгосрочной лояльности клиентов. Основным инструментарием для реализации таких программ будет маркетинг событий, который в данном контексте можно определить как продвижение услуг розничной торговой сети с помощью нетривиального и долгосрочного сочетания PR, благотворительности и спонсорства с участием партнеров, местных властей, государственных либо негосударственных некоммерческой организаций.

Таким образом, при соблюдении сформулированных выше принципов применение ценностного подхода при выработке маркетинговой концепции сетевого бизнеса будет способствовать достижению компанией долгосрочного конкурентного преимущества и высокой лояльности клиентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Aaker D.A.** Building Brands Without Mass Media // Harvard Business Review. 1997. Vol. 75.
2. **J.Tailor, W.Woker** "The 500 Year Delta", Oxfoid Pls., 1997.
3. **Аакер. Д.** Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений. М.: Эксмо, 2007 г. 457 с.
4. **Ансофф. И.** Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. СПб.: Питер, 1999г. 420 с.
5. **Гэд Т.** 4D БРЭНДИНГ. СПб.: Изд-во Стокгольмской школы экономики; 2003. 416 с.
6. **Котлер Ф.** 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер. М.: Олимп-бизнес, 2007. 224 с.
7. **Котлер Ф.** Маркетинг по Котлеру. М.: Альпина Бизнес Букс; 2007. 294 с.
8. **Маслоу А.** Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. 105 с.
9. **Прингл Х., Томпсон М.** Энергия торговой марки. СПб.: Питер, 2003. 286 с.
10. **Портер М.** Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.

Макарова А.В.

К вопросу об управлении средствами региональных государственных фондов поддержки малого предпринимательства

В настоящее время официально провозглашенная экономическая политика Российской Федерации направлена на всемерную поддержку и содействие становлению и развитию малого бизнеса, который обладает значительным потенциалом роста и считается залогом подъема экономики, в основном на уровне регионов, за счет развития производственных и торговых отношений, инфраструктуры, формирования конкурентной среды, создания новых рабочих мест, социальной ориентации бизнеса и т.д. Одним из важнейших элементов инфраструктуры государственной поддержки малого бизнеса являются региональные государственные фонды поддержки малого предпринимательства, деятельность которых направлена на воплощение экономической стратегии государства в области поддержки становления и развития малого бизнеса в регионе. Региональные государственные фонды поддержки малого предпринимательства оперируют, в основном, средствами бюджетов разных уровней, выступая в качестве посредников между различными уровнями государственной власти и субъектами малого бизнеса.

Управление финансовыми ресурсами региональных государственных фондов поддержки малого бизнеса сопряжено с рядом проблем:

1) бюджетные показатели не соответствуют целям организации;

2) не уделяется должного внимания анализу по отклонениям фактических показателей от плановых;

3) отсутствует система бюджетирования как таковая и, соответственно, стандартные, развернутые формы бюджета;

4) управление бюджетными рисками практически отсутствует;

5) потоки денежных средств не классифицируются по источникам финансирования;

6) отсутствует прозрачность движения денежных потоков по источникам финансирования проектов малого бизнеса;

7) отсутствуют методики оценки результатов деятельности фонда поддержки малого предпринимательства, построенные на концепции доходности и риска.

Эффективная реализация экономической стратегии государства в области поддержки становления и развития малого бизнеса региональными государственными фондами поддержки малого предпринимательства (далее региональные Фонды) создает предпосылки для повышения эффективности управления средствами региональных Фондов и качественного повышения уровня организации и управления бюджетным процессом.

Организация бюджетного процесса на основе концептуального подхода "управление по результатам" выводит бюджетирование на новый качественный уровень разработки системы оценочных показателей результатов деятельности региональных государственных фондов поддержки малого предпринимательства, способствует повышению

эффективности использования финансовых ресурсов и обоснованности принятия управленческих решений.

Для реализации подхода к "управлению по результатам" и повышения качества и эффективности бюджетного процесса в условиях деятельности региональных Фондов отдельные этапы организации бюджетного процесса были дополнены следующими компонентами:

1. "Анализ и обобщение собранной информации, формирование проекта бюджета" дополнены выделением отраслевых приоритетов по направлениям расходов региональных Фондов [1].

2. "Оценка проекта бюджета и при необходимости его корректировка" дополнены отбором и разработкой показателей оценки результатов деятельности региональных Фондов [4].

3. "Текущий и итоговый анализ отклонений" дополнен разработкой диапазона возможных отклонений фактических показателей от плановых [1].

4. "Представление отчета о выполнении бюджета и анализ достижения целей организации за отчетный период" дополнены оценкой деятельности региональных Фондов с точки зрения достигнутых результатов [2].

Предлагаемый нами комплексный методический подход к управлению средствами региональных Фондов базируется на совокупности трех концепций:

1) концепции "управление по результатам", которая позволяет идентифицировать и провести отбор показателей оценки результатов деятельности региональных Фондов;

2) концепции "доходности и риска", участвующая в оценке ключевых параметров портфелей по источникам привлечения финансовых ресурсов и источникам, направляемым на инвестиции в проекты малого бизнеса, выборе диапазона ставки для кредитования субъектов малого бизнеса;

3) концепции "дисконтированного денежного потока DCF", которая положена в основу вычисления стоимости привлеченного капитала и доходности источников, направленных на финансирование инвестиционных проектов малого бизнеса.

В качестве инструментов управления средствами любого регионального Фонда (далее Фонд), которые отличаются возможностью оценки результатов их деятельности, рассматриваются два портфеля:

1) по источникам привлечения финансовых ресурсов в Фонд;

2) источникам Фонда, направляемым на инвестиции в проекты малого бизнеса (кредитный портфель Фонда).

Основополагающими критериями оценки результатов деятельности Фонда выступают параметры перечисленных выше портфелей. К основным параметрам портфеля по источникам привлечения финансовых ресурсов в Фонд относятся стоимость капитала и риск рассматриваемого портфеля. Основными параметрами кредитного портфеля являются его доходность и риск.

Методика формирования портфеля по источникам привлечения финансовых ресурсов в Фонд включает в себя следующие шаги:

1. Группировку источников финансирования по поставщикам капитала в Фонд:

1.1. Средства Федерального бюджета (субсидии), ФБ;

1.2. Средства Областного бюджета (субсидии), ОБ;

1.3. Средства Городского бюджета (субсидии), ГБ;

1.4. Собственные средства Фонда, СС.

2. Определение условий предоставления средств различными поставщиками капитала:

2.1. Предоставление субсидий определяется целевым характером их использования;

2.2. Кредитование отражается суммами, сроками и процентными ставками по заемным средствам, предоставляемым Фонду.

3. Расчет стоимости капитала Фонда по выделенным источникам финансирования (k_p) проводится по формуле средневзвешенной стоимости капитала WACC:

$$k_p = \sum_{i=1}^{n} k_i * d_i^n, \qquad (1)$$

где k_i – стоимость капитала, предоставляемого i-ым источником финансирования; d_i^n – доля средств, предоставленных i-ым источником финансирования, в общем объеме привлеченных средств Фонда; n – количество выделенных источников финансирования.

4. Расчет риска портфеля по источникам привлечения финансовых ресурсов в Фонд (σ_p^k):

$$\sigma_p^k = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} (k_i - k_p)^2}{n}}, \qquad (2)$$

где k_i – стоимость i-го источника финансирования в портфеле; k_p – средневзвешенная стоимость капитала i-ых источников финансирования в портфеле; n – количество источников финансирования в портфеле.

Таким образом, методика формирования портфеля по источникам привлечения финансовых ресурсов в Фонд позволяет учитывать группировку источников финансирования по поставщикам капитала в Фонд, провести оценку стоимости источников, капитала Фонда и риска портфеля по источникам привлечения финансовых ресурсов в Фонд с учетом формирования оптимальной структуры капитала.

Методика формирования кредитного портфеля Фонда включает в себя следующие шаги:

1. Выделяются источники финансирования инвестиционных проектов по видам этих источников согласно принятой ранее группировке поставщиков капитала:

1.1. Средства Федерального бюджета (субсидии), ФБ;

1.2. Средства Областного бюджета (субсидии), ОБ;

1.3. Средства Городского бюджета (субсидии), ГБ;

1.4. Собственные средства Фонда (СС).

2. Инвестиционные проекты малого бизнеса группируются по источникам финансирования, перечисленным выше.

3. Определяется количество инвестиционных проектов, закрепленных за каждым источником финансирования (m_i) и общее количество инвестиционных проектов (Σm_i).

4. В рамках i-го источника финансирования инвестиционные проекты малого бизнеса идентифицируются по отраслевой принадлежности.

5. Определяется количество отраслей в i-ом источнике финансирования (f_i) и их общее количество во всех источниках финансирования (Σf_i).

6. Инвестиционные проекты малого бизнеса, закрепленные за i-ым источником финансирования, группируются по принадлежности к j-ой отрасли.

7. Определяется количество инвестиционных проектов, принадлежащих j-ой отрасли, по i-ым источникам финансирования.

8. Проводится расчет годовой доходности кредитного портфеля Фонда.

8.1. Определяется годовая доходность по каждому инвестиционному проекту, принадлежащему j-ой отрасли и закрепленному за i-ым источником финансирования (r_k):

$$r_k = \frac{I_k}{P_k} * 100\%, \qquad (3)$$

где I_k – сумма процентов, полученная от вложения средств в k-й проект, принадлежащий j-ой отрасли, финансируемый из i-го источника; P_k – поступления денежных средств в k-ый проект j-ой отрасли из i-го источника финансирования.

8.2. Определяется годовая доходность инвестиционных проектов, относящихся к отрасли j, по источнику финансирования i (r_j):

$$r_j = \sum_{k=1}^{m} r_{kj} * d_{kj}, \qquad (4)$$

где r_{kj} – доходность k-го инвестиционного проекта, принадлежащего j-ой отрасли и финансируемого из i-го источника; d_{kj} – доля поступлений средств в k-ый инвестиционный проект в общих поступлениях в j-ую отрасль по i-му источнику финансирования.

Рассчитывается годовая доходность по инвестиционным проектам малого бизнеса, финансируемым из i-го источника (r_i):

$$r_i = \sum_{j=1}^{f} r_{ij} * d_{ij}, \qquad (5)$$

где r_{ij} – доходность инвестиционных проектов, относящихся к j-ой отрасли в i-ом источнике финансирования; d_{ij} – доля поступлений денежных средств в j-ую отрасль i-го источника финансирования в общих поступлениях из i-го источника финансирования.

8.3. Определяется годовая доходность кредитного портфеля Фонда (r_p):

$$r_p = \sum_{i=1}^{n} r_i * d_i^{н} \qquad (6)$$

где r_i – доходность по инвестиционным проектам малого бизнеса, финансируемым из i-го источника; $d_i^{н}$ – доля поступлений денежных средств из i-го источника финансирования в общих поступлениях денежных средств в проекты малого бизнеса.

9. Определяется риск по инвестиционным проектам малого бизнеса, финансируемым из i-го источника (σ_i):

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^{f} \left(r_{ij} - r_i\right)^2 * m_{ij}}{\sum_{j=1}^{f} m_{ij}}}, \qquad (7)$$

где r_{ij} – доходность по инвестиционным проектам, принадлежащим j-ой отрасли, финансируемым из i-го источника; r_i – средневзвешенная доходность по инвестиционным проектам малого бизнеса, финансируемым из i-го источника; m_{ij} – количество инвестиционных проектов, принадлежащих j-ой отрасли в i-ом источнике финансирования.

10. Проводится расчет риска кредитного портфеля Фонда, измеряемого стандартным отклонением $\left(\sigma_p^r\right)$:

$$\sigma_p{}^r = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n}\left(r_i - r_p\right)^2 * f_i}{\sum_{i=1}^{n} f_i}}, \qquad (8)$$

где r_i – доходность инвестиционных проектов, финансируемых из i-го источника в портфеле; r_p – доходность кредитного портфеля Фонда; f_i – количество отраслей в i-ом источнике финансирования; Σf_i – общее количество отраслей.

11. Итерация шагов осуществляется в следующих случаях:

а) доходность портфеля по источникам Фонда, направляемым на инвестиции в проекты малого бизнеса, ниже планируемой доходности ($r_p^{\text{пл}}$);

б) риск портфеля выше планируемой доходности ($r_p^{\text{пл}}$);

в) риск портфеля выше планируемого уровня портфельного риска ($\sigma_p^{\text{пл}}$);

г) доходность портфеля равна риску портфеля;

д) сформированный портфель не соответствует выбранному типу портфеля.

12. Расчет относительного показателя "Доходность/Стоимость" (r_p/k_p). Данный показатель характеризует, сколько процентов доходности кредитного портфеля Фонда приходится на каждый процент стоимости портфеля по источникам привлечения финансовых ресурсов в Фонд, $r_p/k_p \geq 0$.

Методика формирования портфеля Фонда по источникам, направляемым на инвестиции в проекты малого бизнеса, позволяет учитывать отраслевую структуру инвестиционных проектов, провести оценку доходности и риска источников, направляемых на инвестиции в проекты малого бизнеса, доходности и риска кредитного портфеля регионального Фонда и формировать оптимальный кредитный портфель, отвечающий предпочтениям Фонда в части согласования доходности и риска.

Эффективное управление средствами региональных Фондов предполагает совершенствование инструментов управления этими средствами. Рекомендации по совершенствованию инструментов управления средствами региональных Фондов в условиях специфики его деятельности включают следующие этапы:

1. Группировку инвестиционных проектов малого бизнеса по отраслевой принадлежности.

2. Классификацию инвестиционных проектов малого бизнеса по уровню риска.

3. Группировку источников финансирования инвестиционных проектов малого бизнеса.

4. Определение диапазона ставок процентов по кредитованию субъектов малого бизнеса в зависимости от источника финансирования и видов премий за риск.

5. Оценку параметров портфеля по источникам привлечения финансовых ресурсов в Фонд.

6. Оценку параметров портфеля по источникам Фонда, направляемым на инвестиции в проекты малого бизнеса (кредитный портфель Фонда).

7. Оценку соотношения доходности источников финансирования и их стоимости через показатель "Доходность/Стоимость" и диапазоны его изменений в зависимости от вида источника финансирования.

8. Оценку соотношения доходности кредитного портфеля Фонда и стоимости капитала Фонда через показатель "Доходность/Стоимость" и диапазон его изменений.

9. Анализ и оценку уровня риска, который инвестиционные проекты малого бизнеса, финансируемые из средств определенного источника, привносят в кредитный портфель Фонда.

10. Анализ и оценку соотношения между риском кредитного портфеля Фонда и риском портфеля по источникам привлечения финансовых ресурсов в Фонд.

11. При выборе оптимальной структуры капитала Фонда руководствоваться следующими критериями: минимизация стоимости и риска портфеля по источникам привлечения финансовых ресурсов в Фонд, максимизация показателя "Доходность/Стоимость" для двух портфелей Фонда, а также поддержание положительной величины дифференциала ($r_p - k_p$) финансового рычага [3].

Рекомендации по совершенствованию инструментов управления средствами регионального Фонда с учетом специфики его деятельности позволяют оптимизировать процесс управления финансовыми ресурсами с учетом доходности и риска двух портфелей.

Таким образом, предложенный нами комплексный методический подход, базирующийся на совокупности концепций "управление по результатам", доходности и риска и дисконтированного денежного потока DCF позволяет формировать эффективные портфели Фонда по источникам привлечения финансовых ресурсов и направлениям инвестиций в проекты малого бизнеса с целью выбора оптимальных портфелей Фонда на этапе

составления бюджета. Применение данного подхода позволяет также проводить анализ и оценку эффективности использования средств различных источников финансирования и удовлетворения потребностей субъектов малого бизнеса региона на этапе исполнения бюджета с целью оптимизации портфелей при переходе к следующему бюджетному циклу. Стратегия управления портфелями Фонда должна отвечать предпочтениям Фонда в части согласования стоимости капитала, доходности и риска. При этом акцент делается на ускорение развития малого бизнеса в регионе, в том числе с реализацией проектов инновационного характера.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Волкова О.Н.** Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях/О.Н. Волкова. М.: Финансы и статистика, 2005. 272 с.: ил.

2. **Карпов А.** Бюджетирование как инструмент управления / А. Карпов. М.: Результат и качество, 2003. 392 с.

3. **Кукукина И.Г.** Управление финансами: Учеб. пособие / И.Г. Кукукина. М.: Юристъ, 2001. 267 с.

4. **Попов В.М.** Бизнес фирмы и бюджетирование потока денежных средств / В.М. Попов, С.И. Ляпунов, Т.А. Воронова. М.: Финансы и статистика, 2003. 400 с.

Меры государственного регулирования развития малого предпринимательства: проблемы и перспективы (на примере Санкт-Петербурга)

Малый бизнес или малое предпринимательство, представляет собой многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический уровень развития страны. По своему уровню жизни и социальному положению они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственными производителями, так и потребителями широкого спектра товаров и услуг. Сектор малого предпринимательства образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг.

Малый бизнес, несмотря на все трудности, становится важным фактором экономического развития Санкт-Петербурга. Автор делает такой вывод, проанализировав основные показатели развития малых предприятий в нашем городе за 2003–2007 года, опираясь на статистические данные, представленные на сайте Администрации Санкт-Петербурга, а также данные ГОСКОМСТАТа РФ и статистического сборника “Малое предпринимательство в России” [1; 3–12].

Отличительной чертой российского малого предпринимательства продолжает оставаться высокая доля “теневого” сектора. Тем не менее, объем налоговых поступлений от малых предприятий в бюджет Санкт-Петербурга в 2007 году составил 25% от общей суммы всех налоговых поступлений от предприятий города [1; 8–12].

Основными показателями развития малого бизнеса автор считает количество малых предприятий, их оборот, а также средне-списочную численность работников, занятых на данных предприятиях. За последние годы по перечисленным показателям наблюдался постоянный рост.

Данные автор представил в табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели развития малых предприятий Санкт-Петербурга в 2003–2007 г.

Основные показатели	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год
Число малых предприятий, ед.	89900	105749	114503	110259	126782
Оборот малых предприятий, млн. руб.	116080	133047	415647	608643	927793
Средне-списочная численность работников, занятых на малых предприятиях, тыс.чел.	602,1	623,3	632,8	624,8	628,3

К 2007 году количество малых предприятий в Санкт-Петербурге достигло цифры 127 тысяч, что превышает аналогичный показатель 2006 года на 15%.

Оборот малых предприятий в Санкт-Петербурге составил в 2007 году 927793 миллионов рублей, что превысило показатель предыдущего года на 52%. Доля оборота малых предприятий в общем обороте организаций составила 29%, а в 2006 году она составляла 22%.

Средне-списочная численность работников, занятых на малых предприятиях, составила в 2007 году 628 тысяч человек, увеличив аналогичный показатель 2006 года на 6% [8–12].

Если проанализировать распределение малых предприятий по отраслям, то можно сделать вывод, что основную долю, примерно 50%, с 2001 года занимает сфера торговли. Оборот малых предприятий, действующих в сфере торговли, неуклонно растет и составляет большую долю в общем обороте малых предприятий торговли Санкт-Петербурга. В 2007 году доля торговых предприятий в общей сумме оборота составила 72,6%, а в прошлом году она составляла 67,4 [1; 12]. Если посмотреть на изменение не доли, а суммы оборота, то в 2007 году наблюдалось увеличение на 64,3% по сравнению с 2006 годом. Численность, занятых на малых торговых предприятиях также постоянно растет и к 2007 году достигла 217 тысяч человек, что составляет 34.5% к общему числу занятых на малых предприятиях Санкт-Петербурга [1; 12].

Для выявления проблем малого предпринимательства проводится постоянный мониторинг его состояния, тенденций развития [13; 14].

Согласно проведенным исследованиям малые предприниматели считают, что по сравнению с 2006 годом общая ситуация для ведения малого бизнеса немного улучшилась. В наибольшей степени такое мнение характерно для представителей розничной торговли и сферы услуг. Более "взрослые" предприятия в целом заметно хуже оценивают предпринимательский климат, чем более "молодые". Сложнее всего приходится предприятиям с небольшими оборотами. Их оценки заметно ниже, чем у остальных предприятий.

В целом по сравнению с малыми предприятиями индивидуальные значительно менее оптимистично оценивают общую ситуацию в сфере малого предпринимательства в Санкт-Петербурге.

Примерно треть попрошенных считают, что итоги развития малого предпринимательства за последние 20 лет их скорее удовлетворяют.

Более 50% полагают, что вклад малого предпринимательства в развитие экономики Санкт-Петербурга будет возрастать. Мнение относительно нынешних условий для развития малого предпринимательства разделились примерно пополам. Часть считает что они условия удовлетворительные, вторая часть, что плохие.

Большая часть опрашиваемой аудитории считает, что малое предпринимательство в значительной степени повлияло на расширение потребительского рынка и обеспечение занятости населения. В основном у опрошенных имелось мнение, что власть не придает значения развитию малого бизнеса.

Одним из очень сложных вопросов для предпринимателей было определить можно ли вести бизнес, не давая при этом взяток. Более 50% предпринимателей считают, что это невозможно.

По результатам исследований на первом месте у малого предпринимательства следующие проблемы:

1) высокая арендная плата за помещения;

2) высокие налоги;

3) рост цен на энергоносители, сырье и тарифы;

4) кадровые проблемы, низкая квалификация кадров.

Наиболее значимой проблема аренды помещений становится у малых предприятий в сфере оптовой торговли и производства.

Примерно половина малых предпринимателей склонны решать возникающие затруднения самостоятельно. Значительно чаще, чем остальные за помощью в решении проблем к структурам поддержки малого и среднего бизнеса обращались представители предприятий, связанных с научными исследованиями и разработками производства. В то время как торговым и строительным предприятиям, такая помощь оказывалась реже [2; 13; 14].

Нехватка оборотных средств и трудности со сбытом продукции наиболее актуальны для небольших производственных компаний.

Несмотря на наличие проблемных вопросов среди большинства опрошенных предпринимателей преобладало мнение, что Санкт-Петербург сохраняет за собой позиции как одной из наиболее привлекательных территорий для субъектов малого предпринимательства, что возможности функционирования у малого бизнеса в городе заметно отличаются в лучшую сторону от тех, которыми располагают представители субъектов малого предпринимательства в целом по стране [2; 13; 14].

В 2007 году среди представителей малого бизнеса преобладала уверенность, что малые предприятия имеют важное значение для социально-экономического развития города. Понимание значимости и влияния малого предпринимательства складывается и под воздействием восприятия их деятельности со стороны городского населения. Так, около половины малых предпринимателей считают, что в 2007 году отношение горожан к малому бизнесу улучшилось. Лишь некоторые считают, что ухудшилось [13; 14].

Правительство Санкт-Петербурга разрабатывает меры по увеличению доли малых предприятий в сфере обрабатывающей промышленности, наукоемких секторах, а также компаний, занятых в сфере услуг и ЖКХ. В связи с этим в ближайшие годы можно ожидать существенные структурные изменения сектора малого бизнеса Санкт-Петербурга.

В последние годы поддержка малого предпринимательства стала одним из приоритетных направлений экономической политики Правительства РФ и, конечно же, Правительства Санкт-Петербурга. Несмотря на то, что работа по поддержке и развитию малого предпринимательства ведется с 1993 года на основе ежегодно утверждаемых областных региональных целевых программ, только с 2001 года программные мероприятия стали бюджетно финансироваться [2].

Поддержка малого предпринимательства – это официальная политика города, которая реализуется вместе с предпринимательским сообществом.

В 2007 году Правительством Санкт-Петербурга был принят План мероприятий по развитию и поддержке малого предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2008–2011 годы. Основные положения плана направлены на решение главной задачи эффективного развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге, а именно повышение конкурентоспособности и устойчивости в различных секторах деловой жизни города. Всего план включает 50 мероприятий. Объем финансирования данного направления составит свыше 2,7 миллиардов рублей. Основные приоритетные направления – это поддержка малого предпринимательства промышленного производства, инновации и высокие технологии, жилищно-коммунальное хозяйство и сфера услуг [2].

Если говорить об инновациях, то использование современных инновационных разработок способствует созданию конкурентных преимуществ производств в малом бизнесе. Так, например, компания “Биг фильтр”, активный участник конкурса на лучшую экспортную продукцию 2007 года, имеет крепкие позиции среди зарубежных предприятий. выпускающих автомобильные фильтры. Продукция этого малого предприятия поставляется в 26 стран.

Правительством также предполагается развить систему субконтрактинга, поддержку экспортно-ориентированных производственных мероприятий, создать производственно технологические центры для малого предпринимательства [ ].

Большое внимание должно быть уделено кадрам.

К примеру за последние 15 лет в сферу торговли начал поступать большой поток как предпринимателей, так и рядовых сотрудников из разных сфер с различной мотивацией. В подавляющем большинстве они не имеют специального торгового и экономического образования. Часто новый бизнес начинает коммерсант, почти ничего не знающий о торговле. Несмотря на это, каждому из вновь созданных руководителей предприятий торговли с первых дней образования своего бизнеса приходится принимать ответственные решения, определяющие существование предприятия в дальнейшем. Но к сожалению для ведения бизнеса одного предпринимательского опыта и хватки недостаточно. Как показывает практика, большинство неудач малых предприятий связано с профессиональной некомпетентностью собственников малых предприятий. Одна из слабых сторон малого предпринимательства некомпетентность руководителей и вытекающие отсюда недостатки в управлении.

Также слабой стороной малого предпринимательства является неквалифицированный персонал, работающий на торговых предприятиях.

В плане Правительства Санкт-Петербурга предусмотрено создание Регионального университета малого бизнеса, деятельность которого будет направлена на проведение мониторинга потребностей субъектов малого предпринимательства в квалифицированных кадрах и на его основе будут сформированы программы по подготовке и переподготовке кадров.

Кроме этого запланировано создание специальных программ для школьников и студентов, такие как “Основы предпринимательства для школьников” и “Основы предпринимательства для студентов”. Данные программы призваны формировать предпринимательские навыки, начиная со школьной скамьи и готовить будущих предпринимателей.

Большое значение придает Правительство Санкт-Петербурга развитию малых предприятий, задействованных в научно-технической сфере. Для них запланированы финансовые средства, которые будут направлены на создание бизнес-инкубаторов. Их количество до 2011 года предполагается существенно увеличиться. Сегодня в городе действует первый бизнес-инкубатор, расположенный по адресу улица Седова дом 37. На общей площади в 3200 м² размещено 40 малых предприятий, а также обеспечены оборудованными рабочими местами 160 сотрудников этих предприятий. В здании располагается конференц-зал, переговорные комнаты, оргтехника, мини-АТС, охрана, доступ в Интернет.

Размещение малых предприятий осуществляется на конкурсной основе. Приоритет для предприятий научно-технической сферы.

Также были внесены изменения в законы Санкт-Петербурга, направленные на снижение налоговой нагрузки для предпринимателей, осуществляющих торговлю социально-значимыми продуктами – молоком и молочными продуктами, хлебом и хлебобулочными изделиями [1; 2].

В ноябре 2007 года был сформирован "Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Санкт-Петербурга". В декабре 2007 года Инвестиционный комитет одобрил финансовый проект в области оптико-электронных систем.

Для облегчения получения кредитов малыми предприятиями реализуется специальная программа "Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства", начал работу Фонд содействия кредитованию малого бизнеса. Это дает возможность малым предприятиям брать поручительства для коммерческих банков в данном Фонде при отсутствии у предприятий залогового обеспечения кредита в полном объеме.

Кроме этого существенно увеличится возвращаемая из бюджета часть затрат малых предприятий, связанная с уплатой процентов по кредитам.

С целью облегчения доступа субъектов малого предпринимательства к объектам городской недвижимости было принято решение о пятилетней рассрочке повышения арендной платы для предпринимателей, арендующих помещения во внутридворовых территориях. Это существенная поддержка для таких сфер деятельности как бытовое обслуживание, розничная торговля, жилищно-коммунальное хозяйство.

Предоставляется малым предприятиям, в случае, если они являются добросовестными арендаторами при выставлении на торги арендуемых ими помещений, продлить срок аренды на 10 лет [1; 2].

В городе создан Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга. Это форма эффективного диалога между бизнесом и властью. В каждом районе имеются Общественные советы по малому предпринимательству при администрациях районов Санкт-Петербурга.

В 2009 году планируется открытие здания, которое получит название "Дом предпринимателя". Располагаться оно будет по адресу улица Маяковского дом 46 [2].

На основании выше изложенного, автор делает следующие выводы.

Тенденции последних лет подтверждают позитивное и равномерное развитие малых предприятий в Санкт-Петербурге. Число малых предприятий возрастает, численность занятых в малом бизнесе неуклонно растет. Оборот малых предприятий растет значительными темпами. Доля вносимых малым бизнесом налоговых отчислений увеличивается.

Выявленные проблемы и трудности малых предпринимателей находят отклик в решениях о принятии мер для улучшения условий хозяйствования малых предприятий правительством Санкт-Петербурга.

Деятельность субъектов малого предпринимательства заметным образом влияет на решение многих проблем города, таких как обеспечение занятости и самозанятости населения, по расширению границ потребительского рынка, по стимулированию частной инициативы, по формированию конкурентной среды в экономике и в решении ряда других социально-экономических вопросов.

Отмеченные позитивные тенденции малого предпринимательства в Санкт-Петербурге автор считает следствием принимаемых Правительством города мер.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитический обзор, предоставленный Администрацией СПб.

2. Программа по развитию малого предпринимательства, предоставленная Администрацией СПб.

3. Россия в цифрах: Российский статистический ежегодник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: ГОСКОМСТАТ РОССИИ, 2003.

4. Россия в цифрах: Российский статистический ежегодник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: ГОСКОМСТАТ РОССИИ, 2004.

5. Россия в цифрах: Российский статистический ежегодник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: ГОСКОМСТАТ РОССИИ, 2005.

6. Россия в цифрах: Российский статистический ежегодник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: ГОСКОМСТАТ РОССИИ, 2006.

7. Россия в цифрах: Российский статистический ежегодник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: ГОСКОМСТАТ РОССИИ, 2007.

8. Малое предпринимательство в России: статистический сборник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: Госкомстат России, 2003.

9. Малое предпринимательство в России: статистический сборник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: Госкомстат России, 2004.

10. Малое предпринимательство в России: статистический сборник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: Госкомстат России, 2005.

11. Малое предпринимательство в России: статистический сборник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: Госкомстат России, 2006.

12. Малое предпринимательство в России: статистический сборник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: Госкомстат России, 2007.

13. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства http://www.nisse.ru.

14. Федеральная служба государственной статистики: http://www.gks.ru.

Атаманов Г.А., Рогачев А.Ф.

О необходимости новых подходов к исследованию феномена экономической безопасности

Современный мир вступил в качественно новый этап своего развития, что проявляется в обновлении ресурсной базы производства на основе информатизации, модернизации самого производственного процесса за счет автоматизации и роботизации. Это стал о следствием бурного развития информационно-телекоммуникационных технологий, которые проникают во все сферы жизни, открывая совершенно новые возможности для общественного прогресса. Вместе с этим формируется и новый способ организации общественной жизни, при котором растет возможность утраты социальными акторами своей автономности, так как в процессе набирающей обороты глобализации они вынуждены встраиваться в общее "метапространство", которое унифицирует и стандартизирует жизнь, размывая основы их идентичности. Отсюда возникает необходимость исследования того, каким образом в этих условиях не просто сохранить, но и приумножить свои потенции не только к выживанию, но и прогрессивному развитию. Неспособность обеспечения самостоятельности в определении целей и принятии решений по их достижению, создает предпосылки к потере шансов в конкурентной борьбе за выживание. Именно поэтому представителями органов государственного управления, науки и бизнеса, политиками и простыми гражданами сегодня декларируется необходимость обеспечения экономической безопасности как одной из основ независимости и процветания государства. В отдельных субъектах Российской Федерации и крупных городах даже предпринимаются попытки создания систем экономической безопасности. Но в связи с отсутствием единых подходов к этой проблеме недостатком научно обоснованных, практически реализуемых рекомендаций такая деятельность не приносит желаемых результатов. Главная причина, как показывает анализ, кроется в отсутствии в научной среде методологически верного понимания сущности рассматриваемого феномена, простых и логически верных методов его исследования, устоявшегося категориально-понятийного аппарата. Не решив этих ключевых для любой научной теории задач, невозможно разработать действенные методы и необходимые средства обеспечения безопасности элементов экономической сферы.

Сложность исследования проблемы обусловлена наличием довольно большого объема научной литературы, раскрывающей различные стороны этой многогранной проблемы. Проблема экономической безопасности разрабатывалась в трудах таких российских ученых и экономистов, как Л. Абалкин, А. Алтухов, А. Архипов, Е. Борисенко, В. Варламов, И. Богданов, М. Билык, В. Бузырев, Л. Велихов, В. Голованов, А. Городецкий, А. Горбунов, А. Жандаров, В. Зотов, А. Корсак, А. Куклин, А. Логвин, Ю. Любимцев, К. Норкин, Е. Олейников, Н. Потрубач, А. Павлюченков, В. Сенчагов, К. Сомик, С. Степашин, В. Тамбовцев, В. Яковлев и многих других авторов. С конца 80-х – начала 90-х годов прошлого столетия тема экономической безопасности активно обсуждается в научных и научно-популярных изданиях, ей посвящаются семинары и конференции. В середине девяностых годов в свет вышел целый ряд работ по вопросам экономической безопасности, а также были изданы многочисленные учебники и учебные пособия.

Новый век не привнес в эту тему новых подходов и идей, однако привел к появлению множества новых подвидов безопасности и сконцентрировал внимание научной общественности на решении узких и конкретных задач. Изменилась и форма представления материала. Количество статей в научных изданиях на тему безопасности сократилось, но увеличилось количество диссертаций, посвященных этой теме.

В настоящее время достаточно широко обсуждаются проблемы, связанные с критериями и оценками экономической безопасности, стратегией обеспечения экономической безопасности, факторами и показателями, отражающими состояние экономической безопасности государства, региона, предприятия. Написано и издано довольно много

учебников и защищено диссертаций по проблеме обеспечения экономической безопасности от экономики государства до отдельной личности. Предпринимались и продолжают предприниматься попытки глубже исследовать роль государства в обеспечении устойчивого и успешного функционирования экономики.

В тоже время анализ научной литературы показывает, что недостаточно изучен, прежде всего, собственно феномен безопасности. До сих пор преобладают фрагментарность, выборочный подход к отдельным аспектам этой проблемы. Отсутствуют общепринятые понятия, что приводит к полисемии и, как следствие, непониманию представителями разных направлений исследования феномена безопасности друг друга. Но самый главный недостаток, по мнению авторов, состоит в том, что подавляющее большинство представителей науки приняли в качестве методологического основания трактовку безопасности, приведенную в законе РФ "О безопасности" [1]. Таким образом, в современной российской науке сложилась парадоксальная ситуация: наука выступает не пионером (первопроходцем) в исследовании реальной действительности, а апологетом методологически несостоятельной концепции.

К наиболее распространенным и существенным ошибкам, допускаемым исследователями феномена безопасности вообще и экономической безопасности в частности, следует отнести:

- отсутствие диалектической связи понятия "безопасность" с понятием "опасность";
- трактовка безопасности как "состояния защищенности";
- отождествление безопасности с устойчивостью;
- отсутствие четкой дифференциации понятий "риск", "угроза", "опасность" и др.;
- отсутствие единого основания при классификации видов и подвидов безопасности;
- неверный выбор объектов и субъектов безопасности, источников угроз;
- слишком широкое или слишком узкое толкование понятия "безопасность" в исследуемой области;
- трактовка "безопасности вообще" безотносительно к объекту безопасности и его структурному уровню.

На настоящий момент в теории экономической безопасности наиболее разработанной и презентируемой является методология анализа и оценки экономической безопасности с использованием показателей-индикаторов, которые отражают критические "болевые точки" экономики.

Именно эти индикаторы, по мнению сторонников индикативной системы экономической

Наименование пороговых значений	**Величина пороговых значений**	**Фактически за 2005 г.**
Объем ВВП, млрд. руб.	29 200	21665
Инвестиции в основной капитал, в % к ВВП	25	15,8
Отгруженная инновационная продукция, в % ко всей промышленной продукции	15	3,3
Соотношение прироста запасов полезных ископаемых к объемам погашения запасов в недрах, %	125	по большинству видов меньше 100
Расходы федерального бюджета на национальную оборону, в % к ВВП	3,0	2,6
Расходы на гражданскую науку, в % к ВВП	2,0	0,3
Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в % ко всему населению	7,0	15,8
Соотношение среднедушевых денежных доходов населения и величины прожиточного минимума, раз	3,5	2,8
Соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения, раз	8	14,9
Уровень безработицы по методологии МОТ, в % к ЭАН	5	7,7

Окончание таблицы

Наименование пороговых значений	Величина пороговых значений	Фактически за 2005 г.
Уровень монетизации, {М2) на конец года, % к ВВП	50	25
Доля расходов на обслуживание внешнего государственного долга, в % к общему объему расходов федерального бюджета	20	4,6
Уровень инфляции, %	125	110,9
Доля продовольствия, поступившего по импорту в общем объеме продовольственных ресурсов, %	25	примерно 40

безопасности, должны использоваться в качестве пороговых значений при идентификации состояния объекта (отнесении или неотнесении его к состоянию экономической безопасности). По мнению большинства (если не всех) исследователей феномена экономической безопасности, индикаторы характеризуют предельные значения, игнорирование которых "препятствует нормальному развитию экономики и социальной сферы и приводит к формированию разрушительных тенденций в области производства и уровня жизни населения" [2, 82]. Однако российская действительность полностью опровергает обоснованность такого подхода. На протяжении уже почти 20-ти лет подавляющее большинство показателей-индикаторов выходит за всякие допустимые пределы. Наглядным подтверждением этому являются данные приведенные Сенчаговым В.К. в одной из своих работ [3]:

Тем не менее, ни сами участники экономической деятельности, ни чиновники не идентифицируют нынешнее состояние экономической сферы как опасное. Напротив. "За последние годы в нашей стране происходят позитивные изменения в экономической и социальной областях", - констатирует группа ученых (в основном – академиков РАН) в открытом письме, опубликованном в Российской газете от 15 июля 2008 г.

Таким образом, несмотря на то, что показатели-индикаторы достаточно объективно характеризуют положение дел в экономке, и, исходя из их анализа, можно определить тенденции развития экономических процессов, экстраполировать некоторые результаты, делать выводы о том, находится система в опасности или в безопасности нельзя.

Со времен Канта известно, что получить исчерпывающее и абсолютно достоверное знание не представляется возможным. В жизни нам приходится довольствоваться ограниченным знанием, полученным посредством несовершенных органов чувств, к тому же, пропущенным через сознание познающего субъекта, т.е. по своей сути исключительно субъективным. Для того чтобы объективировать знание, необходимо получать как можно больше достоверной информации и иметь верные методы ее обработки. Одним из таких методов, доказавших на практике свою эффективность, является диалектический метод анализа социальных явлений и структур.

Согласно диалектическому подходу, феномен экономической безопасности нельзя рассматривать в отрыве от его противоположности – экономической опасности. Диалектически оппозиция "опасность –безопасность" является неразрывно связанной, взаимообусловленной и взаимодополняющей. Об этом свидетельствует и этимологический подход к исследованию понятий "опасность" и "безопасность". "Безопасность" не может быть избрана в качестве начала исследования, поскольку содержит в себе отрицание (без-опасность) того, без чего не может существовать – без "опасности". Отрицающее не может предшествовать отрицаемому. Другими словами, "безопасность" есть производная от "опасности". И пытаться анализировать "безопасность" без четкого определения ее основания – "опасности" – это все равно, что в математике пытаться построить производную от неизвестной функции. Итог очевиден: бесконечное количество вариантов. Все, что ни придет в голову, объявляется искомой величиной. Это и есть то, что мы наблюдаем сегодня в деле исследования различных видов безопасности: экономической, финансовой, продовольственной, экологической, инвестиционной, информационной и т.д. и. т.п.

В современной российской науке понятие "опасность", как правило, вообще не раскрывает-

ся, либо трактуется как одна из степеней угрозы, либо как "вполне осознаваемая, но не фатальная вероятность нанесения вреда кому-либо, чему-либо" [4, 20]. В то же время "безопасность" трактуется как:

– состояние, когда нет опасности, т.е. факторов и условий, угрожающих существованию какого-либо объекта;

– состояние защищенности объекта;

– состояние, тенденции развития и условия жизнедеятельности социума, его структур, институтов и установлений, при которых обеспечивается сохранение их качественной определенности;

– неизменность свойств объекта [5, 47].

Не может не вызывать удивления тот факт, что смежные по форме понятия в содержательном плане даже не пересекаются. Но и определение безопасности как состояния, когда нет опасности, мягко говоря, некорректно, т.к. в данном случае применяется метод определения понятия через определяемое. Неверно и определение безопасности как состояния, когда нет факторов и условий, угрожающих существованию какого-либо объекта. Если есть объект, то есть и факторы, ему угрожающие. Некая совокупность угроз существует всегда и везде [6], т.к. угроза есть не самостоятельно существующий феномен, а специфическое состояние связей и отношений данного объекта с другими (внешней средой).

Наихудшим вариантом трактовки безопасности является определение его как состояния защищенности. Ущербность данного подхода очевидна: из анализа полностью исключается и источник опасности, и объект, безопасность которого необходимо обеспечить. Все внимание сосредотачивается на сооружении защиты, которую необходимо воздвигнуть, чтобы эту защищенность обеспечить. И не важно, кого (или что), зачем и от кого (чего) защищать. При таком подходе безопасность отождествляется с объектом – "забором", отгораживающим нечто от окружающей среды: чем выше и прочнее "забор", тем выше степень безопасности этого "нечто". Так, в основном, понимали безопасность в доисторические времена. Так понимали безопасность, видимо, в средние века, когда строили, как им казалось, неприступные крепости. Время показало несостоятельность такого подхода. Нет и не может быть неприступных крепостей, когда есть вулканы, землетрясения, пожары, ураганы, халатные исполнители, предатели, средства нападения, совершенствующиеся людьми с завидным упорством и не без успеха, и другие, иногда неизвестные, или, на первый взгляд, незначительные, и потому не учитываемые, факторы, которые позже превращаются в неразрешимые проблемы, приводящие к непоправимым последствиям. И, главное, нет и не может быть "безопасности вообще". Может быть только безопасность кого-либо или чего-либо. Без указания объекта, безопасность которого исследуется, само понятие "безопасность" теряет смысл, превращается в абсурд. На это обстоятельство указывали еще 15 лет назад такие известные отечественные ученые, как А.Д. Урсул [7], В.Н.Кузнецов [8], А.А. Стрельцов [5] и многие другие. Однако и с объектами безопасности дело обстоит не совсем так, как представляет, например, А.А. Стрельцов [5, 49]. Объектами безопасности, действительно, могут быть предметы, их свойства, функции, процессы и даже отношения. Выбор объекта определяет содержание работ по обеспечению его безопасности. Но и здесь в отечественной науке складывается довольно странная ситуация: подавляющее большинство ученых приняло классификацию, имеющую место в ряде законодательных актов: личность, общество, государство. И, что самое удивительное, подобная классификация принимается во всех отраслях науки и направлениях научных исследований: экономической, экологической, информационной, военной и т.д. и т.п., в то время как ни личность, ни общество, ни государство не являются ни объектами, ни субъектами ни экономических отношений, ни информационных, ни экологических. Это – понятия социологии, социальной философии и психологии, объекты исследования этих наук. Более того, они еще являются и разнопорядковыми. Так, если "личность" и "общество" в содержательном плане понятия монофилийные (однородные), т.е. происходящие от одного общего корня-понятия – "индивид", "человек", то понятие "государство", полифилийное, т.е. включает в себя в неразрывном единстве три разнородные компонента: территорию (страну), население (нацию), систему власти (конституционный строй). Очевидно, появившись в начале 90-х годов в некоторых законодательных актах, легко произносимое сочетание: личность, общество, государство, в котором термин "государство" употребляется в обыденном смысле (как синоним "органы государственной власти") - перекочевало позже в научную литературу.

Ребенок – это личность? Исходя из определения этого понятия в социальной философии и психологии – еще нет. А "бомж" – это личность? А душевно больной? … Так что, мы не должны обеспечивать их безопасность? А какое общество

имеется в виду в доктринах, концепциях, статьях и диссертациях на тему безопасности? Российское общество. Но что есть "российское общество"? Кто входит в его состав? Китайцы, вьетнамцы, таджики, узбеки, украинцы, молдаване, проживающие (и работающие, т.е. являющиеся резидентами) в настоящее время на территории России, являются членами "российского общества"? Авторы, употребляющие понятия "личность", "общество", "государство" для обозначения объектов безопасности должны были бы расшифровать, что они имеют в виду, какое содержание вкладывают в эти понятия. К сожалению, ни в одном из ставших доступным авторам документе, такого разъяснения встретить не удалось. Нет их и в законах. Кстати, ни "личность", ни "общество", ни "государство" не являются и субъектами права, следовательно, употребление этих терминов в законодательных актах, по меньшей мере, неуместно.

В качестве объектов экономической безопасности, если исходить из сложившегося в экономической теории принципа деления экономической сферы в структурном аспекте на три уровня: микро, макро и мега, - следует рассматривать, соответственно, работника, предприятие, государство. При этом экономические системы, элементами которых они являются, будут для них, согласно системной теории, ничем иным, как внешней средой. Вопреки широко распространенному как в научной среде, так и общественном сознании, мнению, согласно которому государство считается, в зависимости от обстоятельств, либо объектом, либо субъектом экономической деятельности (безопасности), оно, на микро- и макро- уровнях, таковым не является. В качестве субъекта экономической деятельности (объекта безопасности) "государство" можно рассматривать только на международной арене, т.е. на мегауровне. Для наглядности это можно представить следующим образом:

"Государство", даже если под этим термином понимается "совокупность органов и лиц, сосредоточивших в своих руках экономическую власть, принимающих экономические решения в государственном масштабе, распоряжающихся государственной собственностью" [9], не является элементом структуры экономических отношений. Элементами экономической структуры не являются и органы, осуществляющие государственные полномочия, даже в экономической сфере. Они являются элементами структуры административной системы. Экономическая система и административная система неразрывно связаны между собой, влияют друг на друга, но не тождественны! Это – две стороны одной "медали". Элементами экономической системы, представляющими интересы государства, являются Центральный банк и госпредприятия, которые ничем принципиально (с точки зрения системного анализа) не отличаются от других участников экономических отношений, обозначаемых понятием "предприятие" ("учреждение"). Более того, согласно системной теории (в частности, по Н. Луману) государство не должно, ни управлять, ни даже соуправлять процессами, происходящими внутри него как системе. Оно призвано создавать условия (по Луману – задавать "опорные точки") для развития системы в заданном направлении [10]. Пренебрежение этим правилом приводит к печальным для системы последствиям. Подтверждением этому служит вся история Советского Союза, особенно в послесталинский период. Когда партийные функционеры, ни за что не отвечая, диктовали хозяйственникам, что и как нужно делать, где и что сеять. Результаты такой "деятельности" экономистам (и не только) хорошо известны. Основная же задача государства должна заключаться в формировании социального пространства, в котором законопослушным акторам гарантируется как безопасность структуры, так и безопасность деятельности.

Представляется, что в современных условиях – обострения борьбы за ресурсы, – на первое место среди которых в новейшей истории выходят питьевая вода и продукты питания, а также остаются традиционные – энергоресурсы и полезные ископаемые, – жизненно необходимо разработать методологию, обеспечивающую практический результат. Необходимо ликвидировать пропасть между наукой, исследующей феномен экономической безопасности, и практикой ее обеспечения, складывающейся на российских предприятиях. Практически в каждой фирме, представляющей крупный бизнес, почти на каждом предприятии

Структурный уровень	Экономическая система	Объект безопасности
Микро	Предприятие (корпорация)	работник / потребитель
Макро	Государство (экономическая сфера)	предприятие / учреждение
Мега	Мировая экономическая система	государство / межгосударственный союз (блок)

или фирме среднего, а, иногда, и малого бизнеса созданы и функционируют подразделения (назначены сотрудники) в обязанности которых входит обеспечение экономической безопасности. Эти подразделения комплектуются, как правило, бывшими сотрудниками спецслужб: ФСБ или МВД. Почему так происходит? Почему наука и бизнес понимают задачу обеспечения экономической безопасности по-разному? Конечно же, не потому, что хозяева и руководители фирм и предприятий не имеют понятия о разработках отечественных ученых в области экономической безопасности. Скорее, наоборот – разработки отечественных ученых не отвечают запросам практиков. Они не просто оторваны от жизни, они методически и методологически несостоятельны. В них есть "экономика" и практически нет "безопасности". Поэтому они и не востребованы ни бизнесом, ни органами государственного управления.

Таким образом, артикулированные и конституированные современной российской наукой подходы к исследованию феномена экономической (как, впрочем, и всех иных видов) безопасности носят декларативный и спекулятивный характер и не дают позитивного и прагматического результата. Поэтому, если мы хотим сохранить страну и помочь российскому бизнесу занять достойное место в мировой экономической системе, необходимо прекратить спекулятивное теоретизирование на тему безопасности. Нужен принципиально иной подход, нужна принципиально иная теория не только экономической безопасности, но, прежде всего, безопасности, как таковой. Теория, базирующаяся на крепком научном фундаменте, логически выверенная и, обязательно, имеющая практическое применение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон РФ "О безопасности" от 05.03.1992 г. № 2446-I.
2. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К.Сенчагова. 2-е изд. М: Дело, 2005.
3. **Сенчагов В.К.** Как обеспечить экономическую безопасность России // Журнал "Российская Федерация сегодня". 2007. № 6. Имеется электронный аналог: http://www.russia-today.ru/2007/no_06/%7E06_content.htm.
4. **Кочергина Т.Е.** Экономическая безопасность. Ростов н/Д: Феникс, 2007.
5. **Стрельцов А.А.** Обеспечение информационной безопасности России. Теоретические и методологические основы. М.: МЦНМО, 2002.
6. **Расторгуев С.П.** Философия информационной войны. М., 2002. Электронный вариант: www.pobeda.ru/cyberwars/filos.htm.
7. **Дзлиев М.И., Романович А.Л., Урсул А.Д.** Проблемы безопасности: теоретико-методологические аспекты. М.: Изд. МГУК, 2001.
8. **Кузнецов В.Н.** Российская идеология XXI века в обеспечении эффективности и безопасности динамично-устойчивого развития России. Режим доступа: http://spkurdyumov.narod.ru/Kuznetsov25.htm.
9. Современный экономический словарь. Режим доступа: http://slovari.yandex.ru/dict/economic.
10. **Луман Н.** Почему необходима "системная теория"? // Материалы Московского международного синергетического форума. Режим доступа: Synergetic.ru / Общество.

Морозова Н.О.

Применение теории игр для объяснения причин ухода в теневую экономику

При разработке государственной политики по снижению размеров теневой экономики необходимо учитывать причины, которые подталкивают людей действовать в теневом секторе экономики. Опыт стран показывает, что ужесточение наказаний по участию в теневых отношениях не всегда приводит к положительным результатам. Теневая экономика находится в постоянном развитии, приспосабливаясь к изменениям в налогообложении и регулировании. [6].

Однозначную оценку последствий для государства перехода граждан от легальной к теневой деятельности, дать достаточно сложно, поскольку есть как положительные, так и отрицательные воздействия теневой экономики на экономический рост страны. Не менее двух третей доходов, полученных в теневом секторе, сразу же расходуется

в официальной экономике, что оказывает на нее значительное положительное, стимулирующее воздействие. [6]. Не стоит также забывать о том, что теневая экономика является своеобразным амортизатором провалов официальной экономики. Именно "тень" в условиях экономического спада легального сектора обеспечивает население занятостью, доходами, товарами и услугами. Однако если задуматься о причинах экономических спадов, дефицитах, то не займет ли теневая экономика лидирующие позиции? Ряд авторов придерживаются мнения о том, что "даже если предположить, что теневой рынок – сфера производительная, то это теневое производство привлекает в качестве факторов те же ресурсы, на которые претендует и легальная экономика. А разве теневой рынок, отвлекая ресурсы, не усугубляет дефицит в легальной экономике? Что здесь причина и что – следствие? Дает ли теневая сфера дополнительные ресурсы для покрытия избыточного спроса, или теневой рынок, напротив, паразитирует на легальной экономике, лишь обостряя явление дефицита и обогащая воров и спекулянтов?" [5].

Безусловно, теневой рынок может способствовать перераспределению ресурсов, оттягивая на себя ограниченные факторы производства с легального рынка, при этом способствуя образованию дефицита. Однако это утверждение было бы считать абсолютно правильным, только если предположить, что стоимость факторов производства на легальном и теневом рынках совпадают. Однако это не всегда так. Если на теневом рынке используются различные методы уклонения от уплаты подоходного налога, то очевидно, что заработная плата в таком случае будет выше, чем в легальном. Причем разницу в заработных платах на легальном и нелегальном рынках можно трактовать и как дополнительную плату за риск. А более высокая зарплата может привлечь ту часть населения, которая и не предъявляла свой труд на легальный рынок в связи с более низкой заработной платой. Таким образом, можно сделать предположение, что деятельность теневых рынков увеличивает величину рабочей силы, поскольку привлекает более высокой зарплатой на рынок труда тех, которые раньше "не относились" к рабочей силе. То же будет справедливым для любого другого фактора производства. Однако сложно оспорить тот факт, что операции в теневой экономике не подпадают под налогообложение, в результате чего налоговые поступления оказываются ниже, чем они были бы в противном случае. Снижения налоговых доходов непременно сказываются на функциях государства, в частности на величине предоставляемых им общественных благ. Фридрих Шнайдер и Доминик Энст утверждают, что "в ответ на сокращение налоговой базы или ухудшение соблюдения налогового законодательства органы государственного управления могут повышать налоговые ставки, еще больше стимулируя бегство в теневую экономику, что приводит к дальнейшему ужесточению бюджетных ограничений в государственном секторе". [6].

Однако необходимо ответить на вопрос о том, почему человек, несмотря на выгоды работы в легальном секторе и риск наказания от работы в нелегальной сфере, идет на то, чтобы действовать в теневой экономике. Идею о нерациональности поступков следует сразу отклонить, в связи с доказанностью предпосылки о том, что преступник (а именно так можно характеризовать человека, нарушающего закон, предписывающий платить налог) ведет себя рационально. В качестве примера можно привести работу Г.Беккера "Преступление и наказание: экономический подход", в которой автор впервые предложил оставить в стороне нравственные оценки и исходить из того, что преступник ведет себя вполне рационально, т.е. стремится максимизировать свою выгоду при ограниченных ресурсах. [1]. В свою очередь Т. Шеллинг впервые в научной литературе четко сформулировал мысль, что рациональная система теневых экономических отношений есть прямая и неизбежная реакция на обременительные для бизнеса экстерналии – в частности, на стремление государства зарегулировать рынки тех или иных товаров, пользующихся спросом. [3]. Сама природа отношений собственности всегда предоставляет человеку возможность выбора одного из трех вариантов экономического решения: полностью следовать юридической доктрине, следовать ей отчасти или не следовать вовсе. Для любого экономиста, свободного от идеологических предрассудков, в конечном счете, выбор варианта поведения очевиден и зависит от понимания собственной конечной выгоды. [5].

С точки зрения рациональности, человек при принятии одного из трех вариантов поведения сравнивает ожидаемые предельные выгоды и предельные издержки. В предельные выгоды от деятельности в теневой экономики можно, в частности, отнести экономию времени, снижение затрат (в случае с уклонением от уплаты налогов данный вид выгод особенно значим), получение дополнительной прибыли и т.д. Однако функционирование в теневом секторе сопряжено

с дополнительными издержками, связанных с риском, вероятностью и строгостью наказания, различными издержками (в частности на вознаграждение чиновников, введение двойной бухгалтерии, затрат на охрану в криминальном секторе и т.д). Нужно отметить, что в зависимости от видов деятельности в теневой экономике, от личных качеств участника, состав предельных издержек и предельных доходов варьируется. Может складываться ситуация, при которой то, что для одних участников является предельными издержками, для других – предельными доходами и наоборот. Однако можно предположить, что государство по средствам законодательства имеет возможность повлиять на состав предельных выгод и предельных издержек.

Если для деятельности в легальном секторе предельные издержки выше предельных выгод, то рациональный человек выбирает варианты, либо полностью, либо частично перейти работать в теневой сектор экономики.

Для подробного анализа поведения человека, переходящего из легального сектора экономики в теневую сферу, необходимо применить теорию игр, так как именно данная теория изучает стратегическое поведение людей. Под "стратегическим" понимается поведение в ситуации, когда принятие решения о дальнейших действиях предполагает анализ возможных ответных действий других субъектов рынка.

Предпосылки модели:

1. Модель нединамическая.

2. В игре участвуют два игрока – государство и население.

3. Оба участника ведут себя рационально.

4. Под населением в рамках данной работы понимаются как покупатели, так и производители, так как на кого бы ни был установлен налог, сумма налога складывается как покупателем, так и производителем товара (услуги), причем величина налогового бремени зависит от эластичности кривых спроса и предложения.

5. Государство, установив налог, принимает решение о строгости наказания за неуплату налога и выделяет средства на соблюдение законов. Государство имеет возможность управлять строгостью наказания, однако соблюдение закона требует дополнительных расходов.

6. Вариант "не устанавливать налог" в работе не рассматривается, так как государство представляет населению общественное благо за счет налоговых сборов.

7. Изменение налога ("большой налог" или "маленький налог") в работе не рассматривается, так как сделана предпосылка о том, что величина налога уже оптимальная (то есть приносит максимальный из возможных величин налоговых сборов). Графически это может быть выражено через кривую Лаффера.

8. С позиции населения, получение им общественных благ (как результат их налогов) не приносит ему дополнительных выгод. То есть, оплачивая налоги, население не думает о получении общественных благ. Поэтому, чем больше оно платит налогов, тем для них хуже.

9. Предполагается, что население испытывает чувство моральной муки, если оно вообще не платит налоги; и это чувство проходит, если оно заплатило, хоть какую-то часть налога.

10. После установления налога государством, у населения существуют пять вариантов действия:

a. Покупать (производить) товар (услугу) в размере Q_1, при этом платить с этих товаров (услуг) налог.

b. Не покупать (производить) товар (услугу), на которую был введен налог, и соответственно не платить налог.

c. Покупать (производить) товар (услугу) в размере Q_0, при этом не платить налог.

d. Покупать (производить) товар (услугу) в размере Q_0, при этом платить налог.

e. Покупать (производить) товар (услугу) в размере Q_0, при этом платить налог с Q_1, а разницу $Q_0 - Q_1$, производить (покупать) на теневом рынке, при этом, не выплачивая налогов.

11. У государства существует четыре варианта для действий:

a. Установить строгие законы и их соблюдать.

b. Установить строгие законы и их не соблюдать.

c. Установить нестрогие законы и их соблюдать.

d. Установить нестрогие законы и их не соблюдать.

12. Получаемые выгоды от деятельности складываются следующим образом:

– Для населения:

1. В качестве первоначального отсчета берется ситуация "Покупать (производить) товар (услугу) в размере Q_1, при этом платить с этих товаров (услуг) налог". В данном случае выгоду оцениваем равную "нулю", при любой строгости закона и степени его соблюдения (страха от наказания нет, так

как закон со стороны населения соблюдается.).

2. Вычитается один балл выгод если:

a. Нестрогие законы (маленький страх быть наказанным в случае поимки).

b. Закон соблюдается, так как существует высокая вероятность быть пойманным в неуплате налогов (вычитается только в том случае, если налог не платим и ничего не вычитается, если платим весь налог или какую-то его часть);

c. Снижение общего излишка, причем под общим излишком понимается сумма излишка потребителя и производителя. Выгода государства (в виде собранных налогов) не рассматривается, так как было сделано допущение о том, что человек не воспринимает выгоду от будущих общественных благ, предоставленных в результате налогообложения.

3. Вычитается два балла выгод если:

a. Строгие законы (большой страх быть наказанным).

4. Прибавляется один балл выгод если:

a. Возрастает общий излишек, как сумма излишек потребителя и производителя;

b. Закон не соблюдается, то есть вероятность быть пойманным очень маленькая.

– Для государства:

5. В качестве первоначального отсчета берется выгода равная "нулю". Далее из выгоды вычитаются или прибавляются балы в соответствии с ситуацией и нижеследующими предпосылками;

6. Вычитается один балл выгод если:

a. Закон не соблюдается, так как принятие любого закона связано с издержками, которые государство понесло в связи с законодательным процессом,

b. Если налог не платят, так как это связано с непоступившими средствами в бюджет страны.

7. Вычитаются два балла выгод если:

a. Если закон соблюдается, потому что, как было показано выше, принятие закона требуют от государства дополнительных затрат (мы предположили, что они равны одному баллу). Если закон соблюдать, то государству требуются дополнительные расходы на поддержание, выполнение и проверку выполнения установленного законодательства. Поэтому само выполнение требует еще одного балла выгод (и того – минус два балла от выгод).

8. Прибавляется один балл к выгодам государства если:

a. Нестрогие законы, так как подразумевается, что они предполагают небольшие штрафы в казну государства в случае неуплаты налогов;

b. Если население платит налог. В данном случае предполагается, что даже уплаченная часть налога приносит выгоду государства, поэтому балл плюсуется как в случае полной выплаты налоговой суммы, так и части налога.

9. Прибавляются два балла выгод если:

a. Законы строгие. В этом случае величина штрафа за невыполнение налоговых обязательств будет гораздо выше, нежели в случае с нестрогими законами.

С учетом сделанных предположений составим матрицу игры.

Правительство

Население		g_1	g_2	g_3	g_4
	c_1	1 0	2 0	0 0	1 0
	c_2	–1 –1	0 –1	–2 –1	–1 –1
	c_3	–1 –2	0 –1	–2 –2	–1 0
	c_4	1 –1	2 –1	0 –1	1 –1
	c_5	1 1	2 1	0 1	1 1

Пояснения:

1. В пункте b у населения выгода везде равна "–1", так как население после введения налога перестало продавать и покупать данную продукцию. Поэтому в данном случае на их выигрыш не влияют условия "строгости" и "соблюдения" закона, так как они на этом рынке больше не действуют. Единственное, что снижает их выгоду, это понижение показателя общего излишка.

2. В пункте d население платит налог, поэтому для них не имеет значение показатели "строгости" и "соблюдения" налога. Однако в результате выплаты налога на объем товара равного до установления налога, общий излишек снижается, что сокращает выгоду население на один балл.

3. В пункте e ситуация похожа с пунктом d: население также платит налог (пусть и не на всю продукцию), но в результате дополнительного производства общий излишек возрастет, что вызовет рост выгоды населения на один балл.

На основе вышеизложенного рассчитаем значения MM (MaxMin), NE (Nash Equilibrium), DE (Domination Equilibrium), SDE, IND_w (Iterated Non-Dominant weak), IND_s (Iterated Non-Dominant strong), StE (Stackelberg Equilibrium), C (core), P (Pareto), P_w (Pareto weak). [Подробнее о способах расчета см. 2, 4].

1. Предположим, что игроки ничего не знают о другом партнере, и они действуют с осторожностью. В этом случае найдем MaxMin.

Для населения:

По стратегии c_1 минимум выгод равен 0; по стратегии c_2 минимум выгод равен –1; по стратегии c_3 минимум выгод равен –2; по стратегии c_4 минимум выгод равен –1; по стратегии c_5 минимум выгод равен 1.

Теперь из меньших исходов выбираем наилучший для игрока (наибольший выигрыш). В данном случае это стратегия c_5 и выигрыш 1.

Для государства:

По стратегии g_1 минимум выгод равен –1; по стратегии g_2 минимум выгод равен 0; по стратегии g_3 минимум выгод равен –2; по стратегии g_4 минимум выгод равен –1.

Теперь из меньших исходов выбираем наилучший для государства (наибольший выигрыш). В данном случае это стратегия g_2 с выигрышем 0.

Таким образом, суммируя результаты для двух игроков получаем MM = $\{c_5;g_2\}$.

2. Предположим, что игроки ничего не знают о партнере и действуют без осторожности. В этом случае найдем DE.

Для нахождения DE, необходимо сравнить между собой векторы выигрышей отдельно для населения и для государства.

Для населения:

Стратегия c_1 сильно доминирует стратегию c_2; стратегия c_1 слабо доминирует стратегию c_3; стратегия c_1 сильно доминирует стратегию c_4; стратегия c_1 сильно доминируема стратегией c_5; стратегия c_2 несопоставима со стратегией c_3; стратегии c_2 и c_4 являются равнозначными; стратегия c_2 сильно доминируема стратегией c_5; стратегия c_3 несопоставима со стратегией c_4; стратегия c_5 сильно доминирует стратегии c_3 и c_4.

Для населения вектор c_5 лучше других, следовательно, это есть DE для населения.

Для государства:

Стратегия g_1 сильно доминируема стратегией g_2; стратегия g_1 сильно доминирует стратегию g_3; стратегии g_1 и g_4 являются равнозначными; стратегия g_2 сильно доминирует стратегии g_3 и g_4; стратегия g_3 сильно доминируема стратегией g_4.

Для государства вектор g_2 лучше других, следовательно, это есть DE для государства.

Суммируя результаты для населения и государства, получаем DE = $\{c_5; g_2\}$.

3. Предположим, что игроки знают текущие намерения партнера. В этом случае найдем NE.

Для нахождения NE необходимо найти лучший ответ одного игрока на действие другого игрока.

Если государство выбирает стратегию g_1, то населению в этом случае лучше выбрать c_5; если государство выбирает стратегию g_2, то населению в этом случае лучше выбрать c_5; если государство выбирает стратегию g_3, то населению в этом случае лучше выбрать c_5; если государство выбирает стратегию g_4, то населению в этом случае лучше выбрать c_5. То есть, как бы ни поступило государство, население всегда будет выбирать c_5.

Если население выбирает стратегию c_1, то государство в этом случае лучше выбрать g_2; если население выбирает стратегию c_2, то государство в этом случае лучше выбрать g_2; если население выбирает стратегию c_3, то государство в этом случае лучше выбрать g_2; если население выбирает стратегию c_4, то государство в этом случае лучше выбрать g_2; если население выбирает стратегию c_5, то государство в этом случае лучше выбрать g_2. То есть, как бы ни поступило население, государство будет выбирать стратегию g_2.

Соединив полученные результаты для населения и государства, получаем единственное равновесие Нэша. NE = $\{ c_5, g_2\}$.

4. Предположим, что игроки знают цели партнера. Найдем IND_{strong}.

Для нахождения IND_{strong}, необходимо откинуть те вектора выигрышей, которые были сильно доминированы другими векторами.

Для населения: вектор c_5 сильно доминировал все остальные вектора, следовательно, откидываем вектора c_1, c_2, c_3, c_4.

Для государства: вектор g_2 сильно доминировал все остальные вектора, следовательно, окидываем вектора g_1, g_3, g_4.

$$IND_{strong}. = \{ c_5, g_2\}.$$

5. Предположим, что лидер в игре знает цели, а последователи знают текущий ход. Найдем StE.

В данном случае лидером выступает государство, а последователями – население.

Для государства:

Если государство выбирает стратегию g_1, то население выбирает c_5. В этом случае у государства будет выигрыш 1.

Если государство выбирает стратегию g_2, то население выбирает c_5. В этом случае у государства будет выигрыш 2.

Если государство выбирает стратегию g_3, то население выбирает c_5. В этом случае у государства будет выигрыш 0.

Если государство выбирает стратегию g_4, то население выбирает c_5. В этом случае у государства будет выигрыш 1.

Для населения:

Если население выбирает c_1, то государство выбирает стратегию g_2. В этом случае у населения будет выигрыш 0.

Если население выбирает c_2, то государство выбирает стратегию g_2. В этом случае у населения будет выигрыш –1.

Если население выбирает c_3, то государство выбирает стратегию g_2. В этом случае у населения будет выигрыш –1.

Если население выбирает c_4, то государство выбирает стратегию g_2. В этом случае у населения будет выигрыш –1.

Если население выбирает c_5, то государство выбирает стратегию g_2. В этом случае у населения будет выигрыш 1.

Просуммировав полученные результаты, можно сделать вывод о том, что $StE = \{c_5, g_2\}$.

6. Предположим, что игроки могут переговариваться (кооперативная игра). Найдем P и wP.

Парето – оптимум – это множество исходов, таких, что нельзя улучшить положение одних, не ухудшив положение кого-то другого. (P).

Слабый Парето – оптимум – это множество исходов, таких, что нельзя улучшить положение для всех сразу. (wP).

Для нахождения Слабого Парето зачеркиваем те клетки, которые хоть кем-нибудь сильно доминируемы (то есть хуже и одному и другому игроку).

$$wP = \{ c_1 g_2; c_4 g_2; c_5 g_1; c_5 g_2, c_5 g_3; c_5 g_4\}$$

Для нахождения Парето зачеркиваем те клетки, в которых одному игроку все равно, а другой выигрывает. $P = \{ c_5 g_2\}$

Вывод: Анализ показал обоснованность для рационального человека ухода от уплаты части налога (то есть платить полный налог на объем товаров Q_1, а объем $(Q_0 – Q_1)$ покупать и продавать без уплаты налога). Для государства оптимальная стратегия – установить строгие законы и не соблюдать их (то есть тратить небольшой размер денег на его контроль и т.д.).

Полученный результат должен быть учтен при разработке государственной политики по снижению масштабов теневого сектора экономики. Анализ показывает, что для успешной борьбы с теневыми действиями необходимо не только и ни сколько ужесточать наказания, но также и использовать другие способы, влияющие на поведение участников.

Одним из методов может быть снижение налоговых ставок; упрощение процесса документооборота, что позволит экономить время, материальные ресурсы и т.д.

Однако необходимо помнить, что любой поступок экономического агента всегда мотивируется той ситуацией, которая сложилась вокруг него. Таким образом, политику государства необходимо направлять не только на субъекта, действующего в теневом секторе, но и на изменение условий работы в легальной сфере экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Becker G.** Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. #2.

2. **Binmore K.** Game Theory. Oxford University Press Inc., New York. 2007.

3. **Shelling T. C.** Economic Analysis and Organized Crime // U/S/ The President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Task Force Report. Organized Crime. Annotation and Consultants Paper. Washington, 1967.

4. **Vega-Redondo F.** Economics and the Theory of Games. Cambridge University Press. 2003.

5. **Тимофеев Л.М.** Теневые экономические системы современной России: теория – анализ – модели: Учебник для вузов. М.: Издат. центр РГГУ, 2008. с. 82.

6. **Шнайдер Ф., Энст Д.** Скрываясь в тени: Рост подпольной экономики. Вопросы экономики, № 30, 2002.

Курочкина А.А., Магерин Н.В., Максимова Т.Г.

Формирование системы управления тестированием в высшей школе

Основным стратегическим решением задачи повышения качества образования, в частности высшего профессионального образования, предлагается путь развития тестовых технологий, обеспечение объективности и надежности результатов в сочетании с доступностью их получения и минимизацией трудовых, материальных и финансовых ресурсов, выделяемых из бюджета, проведение и использование результатов широкомасштабных акций по оценке учебных достижений в форме тестирования на основе принципов легитимности, преемственности, равных прав и возможностей для потребителей услуг тестирования, научности, контроля эффективности функционирования, конфиденциальности, добровольности, гласности, объективности и надежности.

Стратегический подход к применению тестирования в государственном образовательном учреждении высшего профессионального образования (ГОУ ВПО) должен состоять в том, что тестирование не может полностью подменить все формы текущего контроля, промежуточной и итоговой аттестации. Для проверки умения применять знания к решению практических задач, определения степени овладения практическими умениями и навыками метод тестирования практически не пригоден или пригоден ограниченно.

Однако, тестирование в сочетании с другими формами текущего контроля и аттестации способно повысить эффективность работы преподавателя и соответственно качество оценки обучающихся. Более того, использование тестирования преподавателем, проводящим текущий контроль, промежуточную или итоговую аттестацию можно рассматривать как мощный мотивационный фактор для повышения квалификации преподавателя, а также более ответственного подхода к вопросам оценки учебных достижений обучающихся.

Высокой эффективности и качества массовых процедур тестирования можно достичь только на основе использования научно обоснованных методов управления.

Если выделить массовые процедуры тестирования как субъект и объект управления, т.е. как функциональную зону ГОУ ВПО, то возникает ряд проблем:

- не определены функциональные структурные подразделения, которые специализируются на выполнении определенных функций при проведении массовых процедур тестирования и которые обеспечивают эффективную деятельность как отдельных подразделений, так и ГОУ ВПО в целом;
- состав и структура субъекта и объекта управления массовыми процедурами тестирования, их особенности и характеристики не ясны;
- требования к системам массового тестирования не определены, и как следствие этого невозможно оценить каким-либо образом качество полученных результатов.
- отсутствует стратегия при проведении массовых процедур тестирования;
- не ясны цели, достижение которых является решающим для общего исхода дела;
- отсутствует концентрация усилий в нужное время и в нужном месте;
- не предусмотрена такая гибкость поведения, чтобы использовать минимум ресурсов для достижения максимального результата;
- отсутствует обеспечение гарантированными ресурсами (материальными, финансовыми, квалифицированным персоналом).

Функциональная зона абитуриентского и аттестационного тестирования ГОУ ВПО объединяет множество организационно-структурных подразделений ГОУ ВПО: ректорат, учебный отдел, отдел кадров, кафедры ГОУ ВПО (профессорско-преподавательский состав), экзаменационные комиссии (подкомиссии), приемная комиссия, обслуживающие подразделения.

В организационном обеспечении можно выделить: руководство, профессорско-преподавательский состав, группа технического обеспечения, группа проведения тестирования (4 человека на 100 тестируемых), группа сканирования (2 опера-

тора ЭВМ на 300 тест-карт при бланковой технологии тестирования), группа обработки и анализа результатов тестирования, группа финансового и материально-технического обеспечения.

При проведении в ГОУ ВПО МПТ по нескольким дисциплинам целесообразным представляется оптимизация кадрового состава и выделение в рамках учебного отдела группы тестирования в составе: менеджер по тестированию (руководитель группы); системный администратор; администратор БД; инженер-программист; оператор ЭВМ.

Для достижения высокой эффективности и качества массовых процедур тестирования (МПТ) необходимо:

1. Определить методы, принципы и функции управления массовыми процедурами тестирования (общие характеристики систем управления, распределение операций в процессе управления, современные методы управления, принципы и функции управления массовыми процедурами тестирования).

2. Спроектировать методы разработки организационных структур управления (провести классификацию организационных структур управления и методов их разработки).

3. Оценить факторы внутренней и внешней среды и их влияние на систему управления, а также факторы косвенного воздействия на систему тестирования.

4. Выявить сущность и задачи стратегического планирования массовых процедур тестирования, планирование реализации стратегии управления, организация взаимодействия и полномочия в системе менеджмента массовых процедур тестирования.

5. Установление мотиваций в управлении (классифицировать мотивационные модели, действующие в управлении массовыми процедурами тестирования, выявить мотивационные факторы, в наибольшей степени влияющие на поведение персонала в процессе сопровождения системы тестирования и проведения тестирования).

6. Оценить возможность применения различных стилей в системе управления массовыми процедурами тестирования, определение сущности и функции стиля управления, методов оценки эффективности применяемых стилей управления.

7. Провести анализ процесса и процедур принятия управленческих решений при проведении тестирования и оценки результатов тестирования, при этом определить методологию и методы принятия управленческих решения, выбрать критерии для принятия управленческих решения в целях достижения наибольшей эффективности тестирования, описать функции процесса принятия решения.

8. Определить методы контроля в управлении массовыми процедурами тестирования с оценкой критериев эффективности в системе контроля.

9. Оценить роль менеджеров в системе управления (организационно-методические аспекты) и классификационные требования к менеджерам при выполнении различных функций по время сопровождения системы тестирования, проведения массовых процедур тестирования и оценки результатов тестирования.

10. Исследовать проблемы управления персоналом, принимающим участие в массовых процедурах тестирования (кадровое планирование, повышение квалификации персонала, мотивация инженерного обеспечения коллективных форм организации труда, развития совмещения должностей, мотивация снижения текучести и стабилизации инженерно-управленческих кадров).

11. Установить организационно-методические основы оперативного управления массовыми процедурами тестирования (общие вопросы оперативного управления, структура оперативного управления, цели и задачи оперативного управления, размещение персонала и влияние его размещения на эффективность оперативного управления массовыми процедурами тестирования).

Действия ГОУ ВПО и их руководителей при управлении массовыми процедурами тестирования не могут сводиться к простому реагированию на происходящее, необходимо сознательное управление на основе научно обоснованной процедуры предвидения, регулирования и приспособления к конечной цели тестирования, к изменяющимся внешним условиям.

Современным инструментом управления является методология стратегического управления. Практика показывает, что только те организации, которые осуществляют комплексное стратегическое планирование и управление, работают более успешно. Для успеха необходимы целенаправленная концентрация сил и правильно выбранная стратегия.

Стратегия ГОУ ВПО по проведению массовых процедур тестирования – это план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей. Объектом стратегического управления в данном случае является функциональная зона ГОУ ВПО.

На основе стратегического управления определяется потенциал ГОУ ВПО, который состоит из материальных, финансовых, человеческих ресурсов и информации.

Деятельность по стратегическому управлению массовыми процедурами тестирования направлена на обеспечение стратегической позиции, которая должна обеспечить длительную жизнеспособность ГОУ ВПО в изменяющихся условиях, повышение качества образования.

Стратегическое управление затрагивает широкий круг ведущих организационных решений по поводу проблем, ориентированных на будущее, связанных с генеральной целью ГОУ ВПО – обеспечение доступного качественного образования, и находящихся под воздействием неконтролируемых внешних факторов.

Разработка стратегии ГОУ ВПО по внедрению тестовых технологий при проведении массовых процедур тестирования начинается с определения основных ориентиров (так называемой философии) и принятия решения на заседании ученого совета, в котором сообщается о предназначении тестирования (миссии).

Философия тестирования включает в себя ряд элементов:

1. Основной замысел, отражающий цель – получить максимально объективную, достоверную и разностороннюю оценку знаний (способностей, характеристик) тестируемого в соответствии с целями различных видов тестирования, исключив всяческого рода ошибки и субъективный (человеческий) фактор влияния.

При этом должна прослеживаться основная цель деятельности ГОУ ВПО – повышения качества образования, что может быть решено путем развития тестовых технологий, обеспечение объективности и надежности результатов в сочетании с доступностью их получения и минимизацией трудовых, материальных и финансовых ресурсов, выделяемых из бюджета, проведение и использование результатов широкомасштабных акций по оценке учебных достижений в форме тестирования на основе принципов легитимности, преемственности, равных прав и возможностей для потребителей услуг тестирования, научности, контроля эффективности функционирования, конфиденциальности, добровольности, гласности, объективности и надежности.

2. Стратегия и направленность тестирования, описание функциональной зоны ГОУ ВПО, параметров, возможностей и преимуществ, стратегические цели и способы их реализации в современных условиях, мотивы деятельности.

3. Философия обучаемых – их интересы, заинтересованность, особенно, в объективной оценке при абитуриентском и аттестационном тестировании.

4. Организационная политика ГОУ ВПО – основы управления массовыми процедурами тестирования, информационно-коммуникационная инфраструктура, система оплаты труда, пути повышения квалификации работников, соблюдение этики и морали.

5. Связь с организациями – потребителями специалистов – выпускников.

Принципы стратегического менеджмента целесообразно использовать на этапах разработки, опытной эксплуатации системы массового тестирования, при анализе результатов опытной эксплуатации и внесении корректировок в систему, а также при определении параметров функционирования.

В отличие от стратегического оперативное управление занимается использованием существующей стратегической позиции организации с целью достижения ее целей.

Руководитель, занимающийся оперативными вопросами, должен превратить потенциал в достижение поставленной задачи, что включает определение общих оперативных задач, мотивацию, координацию и контроль как руководителей, так и исполнителей в рамках всех функциональных подразделений ГОУ ВПО.

Как стратегическое, так и оперативное управление для нормального функционирования предполагают создание и поддержание определенной организационной архитектоники, подбора и воспитания кадров. Однако эти элементы различны для двух типов управления. Стратегическая архитектоника нацелена на изменения, является гибкой и не имеет жестких структур. Оперативная архитектоника устойчива к изменениям, нацелена на эффективность. Если руководитель, осуществляющий стратегическое управление, стремится к изменениям, склонен идти на риск, имеет навыки управления освоением новых направлений, то руководитель, осуществляющий оперативное управление, выступает против изменений, не склонен к риску, компетентен в анализе, координации и контроле сложной деятельности.

Операции оперативного управления и условия их успешного выполнения анализируются для каждого этапа проведения массового тестирования: планирования проведения массового тестирования, подготовки к организации массового тестирования, проведение самого тестирования (с

использованием компьютерной и бланковой технологий тестирования), обработки результатов тестирования, анализа результатов тестирования.

Главной особенностью проведения массовых процедур тестирования в ГОУ ВПО является то, что организационная структура ГОУ ВПО обычно определена и внедрение новых подразделений или организационно-штатных единиц представляется затруднительным процессом, поэтому тестирование необходимо проводить в рамках существующих организационно-штатных структур. Однако, фундаментальный принцип разделения труда и оптимального распределения функций между существующими подразделениями и должностными лицами является основой для достижения высокой эффективности и качества тестирования.

В ГОУ ВПО между уровнями управления существуют управленческие отношения и связи: по вертикали отношения подчинения и руководства, по горизонтали – отношения равноправного кооперирования с целью реализации общих задач и функций. В соответствии с особенностями таких отношений можно выделить два подхода к построению организационных структур МПТ: механистический (бюрократический) и адаптивный (органический).

Главными недостатками механистического подхода являются ограниченные возможности использования персонала в решении стратегических вопросов, недостаточное использование потенциала работника, большое количество формальных правил и процедур, наличие противоречий между элементами структуры и несогласованность их действий в процессе адаптации к изменяющимся условиям.

К механистическим структурам относят линейные, линейно-функциональные и дивизиональные структуры. Наиболее часто используемые адаптивные структуры: проектные, матричные, командные (бригадные), сетевые.

На этапе внедрения МПТ В ГОУ ВПО предлагается использовать адаптивный (органический) подход, в процессе же проведения массовых процедур тестирования предлагается использовать механистический (бюрократический) подход.

Можно выделить следующие особенности проведения массовых процедур тестирования:

1. Необходимость обработки больших объемов информации в короткий временной период.

2. Исключение организационных и технических ошибок в ходе проведения тестирования и обработки его результатов.

3. Необходимость строгого и точного соблюдения методики проведения тестирования.

4. Сочетание гласности при проведении тестирования с информационной безопасностью тестовых педагогических материалов.

5. Управление массовыми процедурами тестирования происходит в условиях функционирования автоматизированной системы кроме этапа проведения самого тестирования с использованием бланковой технологии.

6. Совместная работа системы тестирования с другими автоматизированными системами, в частности с системой учета обучаемых.

7. При проведении массовых процедур абитуриентского и аттестационного тестирования в ГОУ ВПО прослеживается "активная заинтересованность" тестируемых в улучшении результатов тестирования различными незаконными способами.

8. Необходимость обеспечения безопасности обработки информации и исключения внесения корректив в результаты должностными лицами.

На основе опыта проведения массовых процедур тестирования и учитывая особенности управления, можно определить частные организационно-технологические принципы: принцип простоты и минимизации действий тестируемого, которые связаны со спецификой технологии тестирования; принцип максимально возможной автоматизации процессов тестирования и обработки результатов; принцип автоматического контроля обработки результатов тестирования.

Высокой эффективности и качества массовых процедур тестирования можно достичь только на основе использования научно обоснованных методов управления и использования системы менеджмента качества (СМК).

На этапе оценки потенциала ГОУ ВПО к внедрению СМК массовых процедур тестирования необходимо проведение анализа требований стандартов ИСО серии 9000 для проведения переподготовки кадров, участвующих в тестировании и подготовки аудиторов, которые будут осуществлять внутренние проверки СМК.

Основным принципом при разработке СМК является процессный подход. Процессы проведения МПТ в ГОУ ВПО должны соответствовать действующему законодательству и другим нормативным актам и быть строго определены регламентирующей документацией.

Выделение и идентификация процессов СМК массовых процедур тестирования в ГОУ ВПО заключается в определении осуществляемых процессов, построении дерева процессов и присвоении каждому процессу идентификационного номера.

Наиболее важные свойства процесса обычно выявляются на верхнем уровне иерархии, а по мере декомпозиции процессов верхнего уровня и их разбиения на процессы нижнего уровня, эти свойства уточняются. Каждый процесс, в свою очередь, декомпозируется на процессы нижнего уровня. Так происходит до тех пор, пока не будут получены процессы самого нижнего уровня. Процессы последнего уровня описываются в виде документированных процедур.

Дерево процессов верхнего уровня иерархии при внедрении массовых процедур тестирования (МПТ):

[A0] – внедрение СТ

[A1] – система менеджмента качества (СМК)

[A2] – ответственность руководства: [B2.1] – стратегическое планирование; [B2.2] – анализ со стороны руководства;

[A3] – процессы внедрения тестирования: [B3.1] – разработка СТ; [B3.2] – разработка педагогических тестовых материалов (ПТМ); [B3.3] – ввод и контроль ПТМ; [B3.4] – опытная эксплуатация СТ;

[A4] – измерение, анализ и улучшение: [B4.1] – анализ опытной эксплуатации; [B4.2] – статистический анализ результатов; [B4.3] – внесение корректив в СТ и установка параметров СТ;

[A5] – менеджмент ресурсов: [B5.1] – управление персоналом; [B5.2] – управление инфраструктурой; [B5.3] – управление финансами.

В рамках данных процессов принимают участие ученый совет ГОУ ВПО, ректор (ректорат), учебный отдел (начальник учебного отдела), отдел кадров (начальник отдела кадров), заведующие кафедрами и профессорско-преподавательский состав, вычислительный центр ГОУ ВПО (кафедра информатики), подразделения материально-технического обеспечения.

Дерево процессов верхнего уровня иерархии при проведении тестирования: [At0] – разносторонняя и объективная оценка уровня подготовки обучаемых

[At1] – СМК: [Bt1.1] – управление документацией; [Bt1.2] – автоматизированное управление (АУ) СМК;

[At2] – ответственность руководства: [Bt2.1] – планирование; [Bt2.2] – анализ со стороны руководства;

[At3] – подготовка тестирования

[At4] – проведение тестирования

[At5] – обработка результатов тестирования

[At6] – процесс анализа результатов тестирования

[At7] – менеджмент ресурсов: [Bt7.1] – управление персоналом;

[Bt7.2] – управление инфраструктурой; [Bt7.3] – управление финансами.

Подробно процессы СМК МПТ рассмотрены в статье [1].

Выводы

1. Высокой эффективности и качества массовых процедур тестирования можно достичь только на основе использования научно обоснованных методов управления и применения системы менеджмента качества.

2. Основой менеджмента МПТ является применение метода стратегического управления для управления МПТ в ГОУ ВПО.

3. Определена философия тестирования.

4. При оперативном управлении на этапе внедрения МПТ В ГОУ ВПО предлагается использовать адаптивный (органический) подход, в процессе же проведения массовых процедур тестирования предлагается использовать механистический (бюрократический) подход.

5. Специальные методологические основы менеджмента качества предполагают четкое описание функциональной зоны тестирования в ГОУ ВПО.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Магерин Н.В., Максимова Т.Г.** Процессы системы менеджмента качества массовых процедур тестирования в государственном образовательном учреждении высшего профессионального образования // Планирование инновационного развития экономических систем: Труды конф. / Под ред. д.э.н., проф. В.В. Глухова; д.э.н., проф. А.В. Бабкина; СПб; Изд-во Политехн. ун-та, 2007, с. 756–762.

Минёва О.К., Горелова О.И.

Образовательные стандарты третьего поколения: проблемы и перспективы внедрения (кадровый аспект)

Происходящая в настоящее время модернизация системы образования, в частности высшего профессионального образования, затронула не только саму образовательную среду, но и важнейший ресурс функционирования высшей школы, направленный на развитие системы ценностей и ценностных ориентиров, на обеспечение инновационного, социально ориентированного развития России, который выражен федеральными государственными образовательными стандартами.

Актуальность внедрения новых элементов в систему государственных стандартов образования обусловлена реализацией мероприятий по вхождению российской высшей школы в мировое образовательное сообщество, сущность которого отражена в Болонской конвенции. И как следствие, необходимостью повышения качества высшего образования, выраженного не только соблюдением вузами аккредитационных требований и повышением квалификации профессорско-преподавательского состава, но и повышением уровня знаний выпускников, и формированием у них устойчивых компетенций [1].

Однако, как и любое нововведение, данное изменение основных регламентирующих образовательную деятельность документов влечет за собой решение вузами ряда проблем, а именно:

– повышение квалификации профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного персонала (в частности, региональных вузов) до уровня, отвечающего требованиям ГОС третьего поколения;

– перераспределение норм рабочего времени персонала, который будет отвечать за достижение поставленных целей согласно ГОС;

– преодоление инертности, ярко выраженной в системе высшего профессионального образования, что требует некой реорганизации отработанной системы.

С другой стороны, открываются определенные перспективы для профессорско-преподавательского состава, для выпускников и вуза в целом.

Стандарты третьего поколения направлены на обеспечение стабильности заданного уровня качества высшего образования и его постоянного развития. Будучи стабильными в течение определенного диапазона времени, они в то же время динамичны и открыты для изменений, отражающих меняющиеся общественные потребности и возможности системы образования по их удовлетворению.

Образовательные госстандарты в России формировались как совокупность нескольких компонентов с 1992 года (федерального, регионального), в которых были установлены самые общие требования к содержанию образования по каждому направлению и каждой специальности, зафиксированы те общеобязательные знания, навыки и умения, которыми должен обладать выпускник образовательного учреждения, чтобы получить соответствующую квалификацию.

В 2000 году добавился компонент образовательного учреждения. В обновленных стандартах предусматривается в качестве основной образовательной цели – формирование общих профессиональных компетенций будущего специалиста. Но как показала практика, только 13 из 88 субъектов РФ приняли собственный региональный стандарт в отношении общего образования и только в части одной из составляющих стандарта – минимума содержания образования.

Предлагаемый новый вариант Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования учитывает опыт разработки и реализации ГОСов первого и второго поколения, и после принятия его в законодательном порядке каждому вузу представится возможность самостоятельно ежегодно заполнять обновляемыми образовательными программами учебный процесс по специальности, учитывая при этом потребности всех заинтересованных сторон, в первую очередь работодателей.

Рассмотрим основные отличительные содержательные аспекты образовательных стандартов третьего поколения по сравнению со вторым:

1) трудоемкость основной образовательной программы измеряется в зачетных единицах (1 семестр – 30 зачетных единиц), трудоемкость

[1] Компетенция – способность применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной области [согласно проекту ФГОС ВПО].

одного учебного цикла задается до 10 зачетных единиц;

2) основная образовательная программа делится на три цикла (гуманитарный, социальный и экономический; математический и естественнонаучный; профессиональный) вместо настоящих 4 (ГСЭ, ЕН, ОПД и СД); каждый учебный цикл делится на две части (базовую и вариативную) вместо существующих трех компонентов, причем физическая культура, практика и научно-исследовательская работа и итоговая государственная аттестация выводятся в отдельные разделы;

3) в рамках основной образовательной программы возникает необходимость постановки целей по воспитанию социально-ориентированной личности студента, со стороны вуза, а со стороны студента – обязанность активно принимать участие в развитии социокультурной жизни вуза;

4) поставленные задачи профессиональной деятельности выпускников должны отражать актуальные требования работодателей;

5) необходимость разработки вузами критериальных методик (“фонда оценочных средств”[2]) для систематического мониторинга знаний и компетенций студентов (с применением маркетингового инструментария), уровня компетентности преподавателей и разработки стратегий по повышению качественных составляющих образовательного процесса;

6) студентам должна быть предоставлена реальная возможность принимать участие в формировании своей программы обучения в объеме не менее одной трети вариативной части каждого цикла;

7) в рамках подготовки бакалавров, магистров и специалистов четко и подробно прописываются компетенции, которыми должен обладать выпускник вуза (универсальные и профессиональные);

8) по итогам изучения каждого цикла студент обязан знать, уметь и владеть заранее определенными компетенциями, а вуз должен отслеживать эффективность полученных результатов;

9) государственный экзамен выводится из состава итоговой государственной аттестации и по усмотрению вуза может быть дополнительно введен.

Новый ГОС формировался на базе общности фундаментальной части подготовки по направлениям подготовки бакалавра, специалиста и магистра.

По мнению заместителя Директора департамента государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере образования Министерства образования и науки РФ Наталья Третьяк, деление государственного образовательного стандарта на три части - федеральную, региональную составляющие, а также составляющую образовательного учреждения, не в полной мере отвечает требованиям, которые предусмотрены пунктом 5 статьи 43 Конституции, где говорится, что в Российской Федерации устанавливается только один федеральный государственный образовательный стандарт[3]. В результате компонентного формирования разрушается целостность стандартов. Кроме того, как показала практика, одинаковая трехкомпонентная структура не может быть реализована на единых принципах для всех уровней образования, например, для аспирантуры и докторантуры.

Как видно из перечисленных отличительных характеристик стандартов третьего поколения, основным результатом освоения новых программ должны стать компетенции в профессиональной и в социально-личностной деятельности, что в совокупности с интеллектуальными способностями студента в итоге составляет профессиональную культуру специалиста. В результате, можно говорить о приращении человеческого капитала данного специалиста, и как следствие об увеличение его “стоимости” на рынке труда. Таким образом, новых подход к сущностному наполнению стандартов образовательных программ обеспечит (при грамотном внедрении) повышение эффективности инвестиций в высшее образование.

Для студента, как будущего специалиста, образовательные стандарты третьего поколения по сравнению с действующими стандартами должны обеспечить большую востребованность на рынке труда и более высокий уровень подготовки. В докладе Госсовета РФ “Об образовательной политике России на современном этапе” сформулированы основные требования к специалисту: “Развивающемуся обществу нужны современно образованные, нравственные, предприимчивые люди, которые могут самостоятельно принимать решения выбора, способны к сотрудничеству, отличаются мобильностью, динамизмом, конструктивностью, готовы к межкультурному взаимодействию, обладающие чувством ответственности за судьбы страны, за её социально-экономическое процветание”.

[2] Стандарты ВПО. www.edu.ru.

[3] Стандарты третьего поколения [Образовательный портал Курганской области] http://www.hde.kurganobl.ru.

Для достижения данных результатов, кроме высокого уровня качества преподавательского состава, учебно-методического обеспечения и применения инновационных технологий, требуется также достаточно высокий уровень школьной подготовки абитуриентов. Однако, как показывает практика работы с первокурсниками, школьные знания по таким основным дисциплинам, как математика и информатика, находятся на низком уровне. В результате подобной тенденции, описанные в новых программах компетенции, не будут достигнуты в той мере, в которой должны быть, несмотря на комплексное повышение квалификации профессорско-преподавательского состава, в силу ограниченности первоначального человеческого капитала абитуриентов.

В процессе обучения в вузе практически каждый студент должен освоить такую компоненту новой образовательной программы, как научно-исследовательская деятельность, которой в стандартах нового поколения уделяется особое внимание. В силу неопытности студентов в научной сфере и необходимости наставничества и руководства ответственность за качество получаемых результатов несут преподаватели, которым, соответственно, потребуется больше времени на совместную научно-исследовательскую работу со студентами, чем прежде, что потребует увеличения трудоемкости данного процесса в связи с увеличением контингента, приходящегося на одного преподавателя. В этом случае, скорее всего, необходимо будет уменьшать учебную нагрузку преподавателей, что приведет к необходимости привлечения дополнительных профессорско-преподавательских кадров со стороны. В данном случае речь будет идти об экстенсивном пути развития образовательной деятельности вуза, для которого это обусловлено новыми затратами на оплату труда.

Если в вуз придерживается интенсивного пути развития деятельности по оказанию образовательных услуг, то внедрение ГОС третьего поколения приведет к увеличению производительности труда одного преподавателя, в результате чего учебное заведение также понесет затраты, но в данном случае они будут связаны с повышением компетентности профессорско-преподавательского состава, обучению их новейшим педагогическим технологиям.

Таким образом, модернизация системы стандартизации образования должна быть неразрывно связана с развитием научных школ, инновационных педагогических проектов, многообразием новых технологий воплощения педагогических идей.

Наполнение образовательных стандартов новыми требованиями приводит к увеличению занятости не только преподавательского состава, но и структурных подразделений, обеспечивающих и контролирующих учебный процесс. Это в первую очередь, деканаты и кафедры.

Для повышения эффективности работы руководящих сотрудников факультета целесообразным представляется прохождение курсов тайм-менеджмента, позволяющего рационально планировать свое рабочее время, а также возникает необходимость оптимизации системы нормирования труда. С одной стороны, это обеспечит выполнение заданного объема работы по реализации мероприятий воспитательной, учебной и научной деятельности, а также мониторингу знаний и компетенций студентов, а с другой стороны – позволит избежать перегрузок персонала и будет отвечать принципам справедливой оплаты труда.

Решение стратегической задачи по обеспечению качества образования достигается путем реализации программных мероприятий развития инновационных технологий внутренней и внешней диагностики образовательного процесса в высшей школе.

С целью совершенствования системы диагностики образовательного процесса, т.е. стандартизации качества подготовки, уровня профессиональных и личностных характеристик выпускника учебного учреждения, должно происходить более широкое привлечение к оценочным процедурам студентов и представителей объединений работодателей.

На рисунке 1 приведена схема взаимодействия различных подразделений вуза и субъектов хозяйствования, которая, на наш взгляд, может обеспечить устойчивую работу вуза в рамках новых образовательных стандартов.

При внедрении новых образовательных стандартов на первом этапе требуется провести анализ на соответствие предъявляемых требований реальной ситуации на факультете, в результате чего выявляется необходимый объем работ. Кафедры при тесном сотрудничестве с работодателями всегда будут обладать актуальной информацией о востребованности своих выпускников. Кафедры также формируют научную базу факультета и осуществляют контроль за исследовательской деятельностью студентов, объединенных в научные школы из состава студенческого самоуправления. Факультет по запросам кафедры (по итогам работы того или иного преподавателя в научной школе) организовывает мероприятия по повышению квалификации ППС.

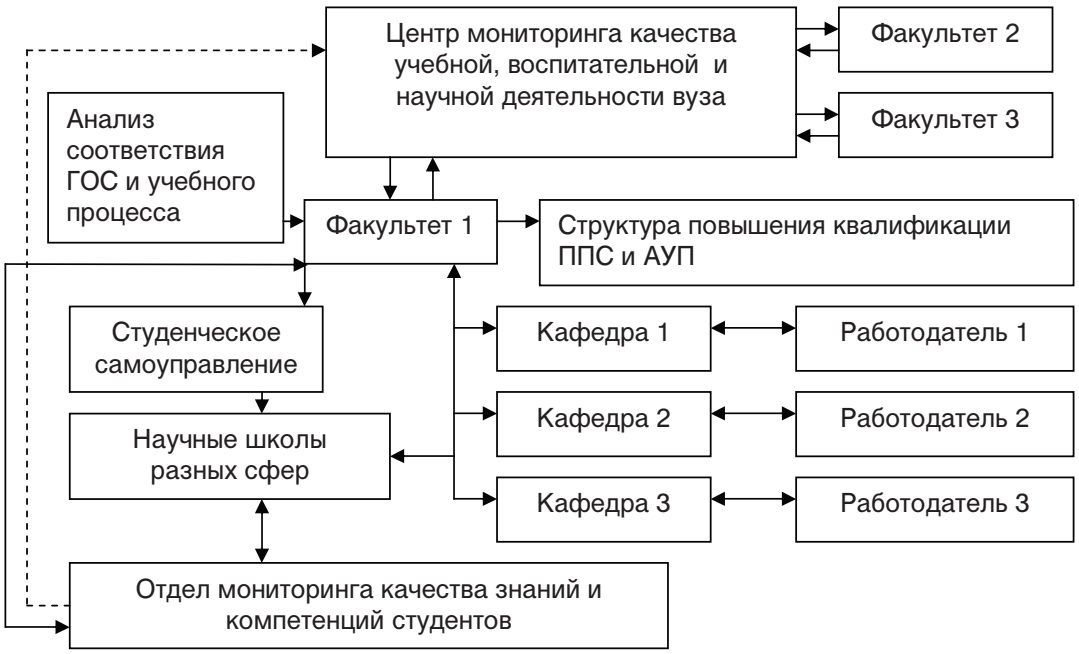


Рис. 1. Схема качественного взаимодействия основных участников образовательного процесса

Отдел мониторинга качества знаний и компетенций студентов, являющийся составной частью научной школы, обязан своевременно подготавливать информацию о происходящих изменениях в образовательном, научном и воспитательном процессах в центр мониторинга вуза и руководству факультета для дальнейшей с их стороны разработки стратегий действий.

В рамках существующих в настоящее время стандартов второго поколения простой переход на многоуровневую систему был бы болезненным. Сочетая переход на двухуровневое образование и внедрение новых стандартов в высшие школы, которое ожидается в краткосрочном периоде, качество высшего профессионального образования не только не потеряется, но и повыситься[4].

Инновационная составляющая в разработанных новых стандартах состоит в достижении деятельностного подхода, позволяющего выделить основные результаты обучения и воспитания.

На наш взгляд, для успешного внедрения новых государственных образовательных стандартов в вузы целесообразно провести ряд следующих мероприятий:

– **определение вузом пути развития образовательной деятельности** при внедрении стандартов третьего поколения (экстенсивный или интенсивный);

– **проведение комплекса работ по анализу** соответствия новых требований и проделанной на факультетах работы;

– **активизация работы структурных подразделений** по разработке и утверждению ряда нормативно-правовых актов по упрощению процедуры внедрения ГОС третьего поколения, например, усовершенствование положения о распределении нагрузки профессорско-преподавательского состава, в том числе нормирование труда персонала вуза, разработка концепции развития воспитательной работы, разработка или доработка положения о контроле знаний и критериальной методики оценки компетенций и т.д.;

– **кадровый аудит профессорско-преподавательского** состава с целью выявления “слабых мест” кафедр, оценки удовлетворения работой и возможности дополнительной нагрузки преподавателей, анализа производительности труда и трудоемкости модулей учебного процесса, приведение в соответствие оплаты труда и производительности/норм времени;

– **создание подразделения (научной школы) в** составе факультетов, отвечающего за мониторинг качества знаний и компетенций студентов, отслеживания их трудоустройства и карьерного роста;

– **активизация на факультетах общественной** и творческой деятельности, на кафедрах – научно-исследовательской работы.

[4] Стандарты третьего поколения [Первая интернет-газета Республики Башкортостан] http://www.bashvest.ru.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы. Распоряжение № 1340-р от 03.09.05 г. М., 2005.

2. Концепция развития профессиональных квалификаций/ Материалы агентства национальных квалификаций при РСПП. М., 2006.

3. **Н. Булгакова**// Поиск. М. февраль 2007.

4. Федеральный образовательный портал: нормативные документы. Протокол заседания коллегии Министерства образования и науки РФ № ПК-1 от 01.02.2007 г. http://www.edu.ru

5.Федеральные государственные образовательные стандарты. http://standart.edu.ru.

Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н., Литвинов И.А.

Методика оценки внутренних социальных ресурсов промышленных предприятий

В настоящий момент не вызывает сомнения тот факт, что, степень эффективности функционирования любой организации зависит от состояния ее социальных ресурсов, которые существующая российская и мировая практика и теория управления признают как приоритетные, стратегические факторы развития организации, имеющие свои специфические особенности: иммобильность, влияние на производственную деятельность в зависимости от отношения бизнеса к ним, многообразие и уникальность, склонность к деградации в случае их не полного использования, достаточная сложность количественной и качественной оценки.

Количественная оценка социальных ресурсов в управленческой деятельности промышленных предприятий представлена, в основном, показателями, отражающими наличие, состав, структуру, движение, величину социальных расходов, а также использование трудовых ресурсов. Вместе с тем, понятие “социальные ресурсы» значительно шире категорий “трудовые ресурсы» и “человеческий капитал», поскольку имеет более широкие количественные и качественные характеристики. При этом следует отметить, что развитие и использование социальных ресурсов организаций имеют существенные резервы, которые еще до конца не изучены.

В этой связи необходима универсальная методика качественной оценки социальных ресурсов промышленных предприятий, позволяющей оценить направления их развития, степень вовлеченности их в хозяйственный оборот и целесообразность инвестиций для дальнейшего улучшения социально-трудового потенциала организации.

Традиционно социальные ресурсы специалисты [1] классифицируют на внешние и внутренние, для которых применимы общепринятые принципы вовлечения их в хозяйственный оборот: комплексность, целевое использование, согласованность интересов и нейтрализация взаимоисключающих тенденций, многоуровневый анализ, эффективность, умеренность.

Исследование количественных и качественных характеристик социальных ресурсов авторы предлагают начинать с их внутренней составляющей (рис. 1), учитывая, что управленческая, а также публичная отчетность организаций представляет определенную информацию о развитии социально-трудового потенциала организации, которую можно использовать в аналитических целях.

Однако для качественной оценки внутренних социальных ресурсов промышленных предприятий, как фактора повышения эффективности их хозяйствования, необходима единая общепринятая система понятий, унифицированных терминов и показателей, позволяющая регулировать взаимоотношения общества и организаций, представляющих различные сферы деятельности.

Авторами предложена классификация внутренних социальных ресурсов промышленных предприятий (рис. 2), разработанная на основе модели “четырех миров организации» [2]:

– реальные социальные ресурсы (*R.SR* (*real social* ***resources***));

– формальные социальные ресурсы (*Fo.SR* (*formal* ***social resources***));

– функциональные социальные ресурсы (*Fu. SR* (*functional* ***social resources***));

– этические социальные ресурсы (*E.SR* (*ethical social* ***resources***)).

К реальным социальным ресурсам, имеющим отношение к “реальному» миру организации, где решаются задачи производства и осуществляются хозяйственные операции, относятся:

– демографические (SR_{Dem} (*demographic* (*social*) *resources*));

– образовательные (SR_{Ed} (*educational* (*social*) *resources*));

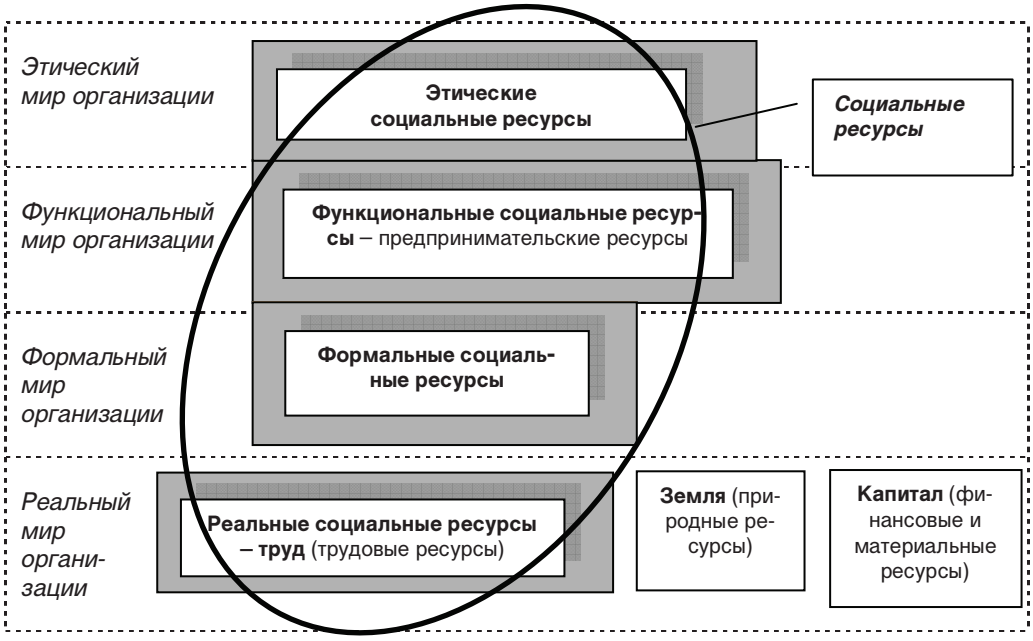


Рис. 1. Социальные ресурсы промышленных предприятий

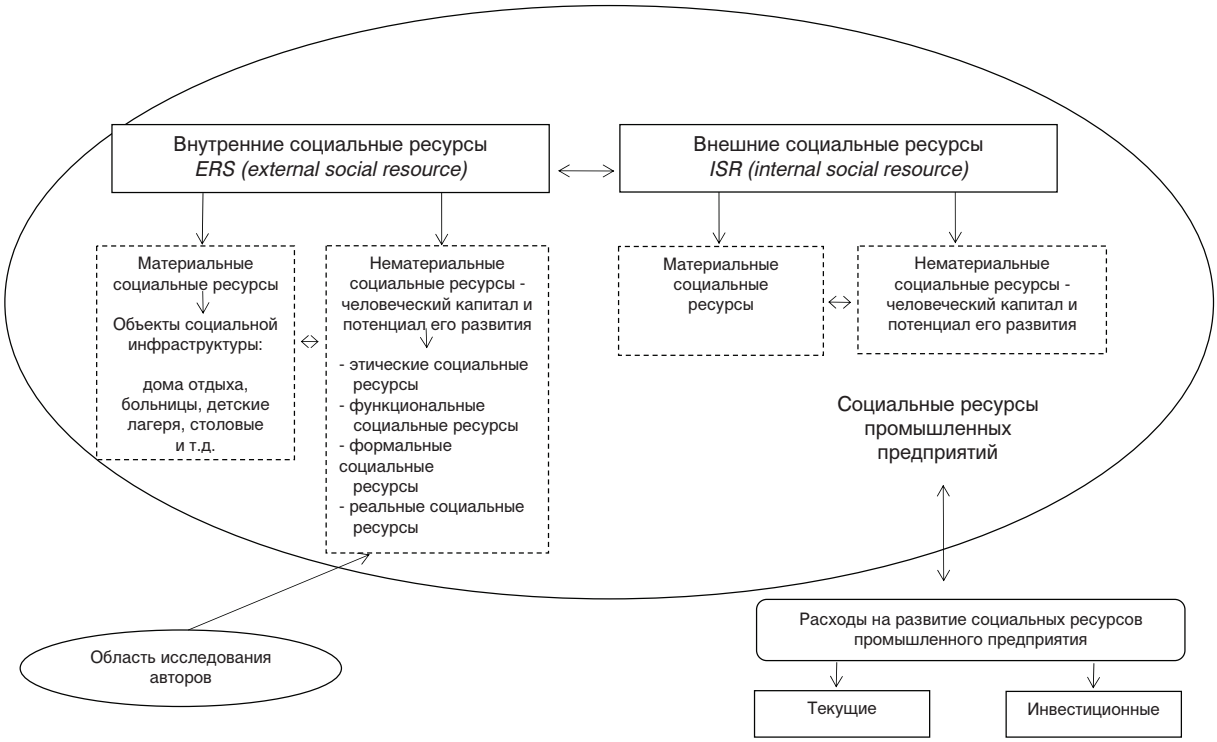


Рис. 2. Ресурсы, определяющие эффективность хозяйствования промышленных предприятий

– кадровые (SR_{Per} (*personnel* (*social*) *resources*));

– резервные (SR_{Res} (*reserve* (*social*) *resources*));

– социально-экологические ($SR_{S\text{-}Ec}$ (*social-ecological* (*social*) *resources*)) социальные ресурсы, а также

– отсутствие травм и профессиональных заболеваний ($SR_{WTr\&OD}$ – *without traumas and occupational diseases (social) resources*).

К формальным социальным ресурсам, имеющим отношение к “формальному» миру организации, где создаются новые продукты и разрабатываются инновационные идеи, относятся:

– инновационные (SR_{Inn} (*innovational* (*social*) *resources*));

– информационные (SR_{Inf} (*informational* (*social*) *resources*)) и

– научные (SR_{Sci} (*scientific* (*social*) *resources*)) социальные ресурсы.

К функциональным социальным ресурсам, имеющим отношение к “функциональному” миру организации, где происходит процесс взаимодействия и управления, относятся:

– деятельностные (SR_{Act} (*activity* (*social*) *resources*));

– коммуникативные (SR_{Com} (*communicative* (*social*) *resources*)) и

– управленческие (SR_{Adm} (*administrative* (*social*) *resources*)) социальные ресурсы.

К этическим социальным ресурсам, имеющим отношение к “этическому» миру организации, где создается система ценностей бизнеса, относятся:

– мотивационные (SR_{Mot} (*motivational* (*social*) *resources*));

– стратегические (SR_{Str} (*strategic* (*social*) *resources*)) и

– социально-психологические ($SR_{S\text{-}Ps}$ (*social-psychological* (*social*) *resources*)) социальные ресурсы, а также

– коллективных трудовых споров (SR_{CLD} – *collective* ***labour disputes*** (*social*) ***resources***) и

– индивидуальных трудовых споров (SR_{ILD} – *individual* ***labour dispute*** (*social*) ***resources***).

В целом, модель внутренних социальных ресурсов промышленного предприятия может быть представлена следующим образом (1–5):

$$\mathrm{ISR} = \mathrm{R.SR} + \mathrm{Fo.SR} + \mathrm{Fu.SR} + \mathrm{E.SR}, \quad (1)$$

где

$$\mathrm{R.SR} = \mathrm{SR_{Dem}} + \mathrm{SR_{Ed}} + \mathrm{SR_{Per}} + \mathrm{SR_{Res}} + \mathrm{SR_{S\text{–}Ec}} + \mathrm{SR_{WTr\&OD}}, \quad (2)$$

$$\mathrm{Fo.SR} = \mathrm{SR_{Inn}} + \mathrm{SR_{Inf}} + \mathrm{SR_{Sci}}, \quad (3)$$

$$\mathrm{Fu.SR} = \mathrm{SR_{Act}} + \mathrm{SR_{Com}} + \mathrm{SR_{Adm}}, \quad (4)$$

$$\mathrm{E.SR} = \mathrm{SR_{Mot}} + \mathrm{SR_{Str}} + \mathrm{SR_{S\text{–}Ps}} + \mathrm{SR_{CLD}} + \mathrm{SR_{ILD}}. \quad (5)$$

Учитывая, что частные показатели, отражающие качественные характеристики внутренних социальных ресурсов, имеют различные единицы измерения, для комплексной оценки внутренних социальных ресурсов необходима их дальнейшая формализация через предложенные авторами индикаторы оценки внутренних социальных ресурсов промышленных предприятий (табл. 1), которые объединяются в следующие модели: индикатор реальных социальных ресурсов ($I_{R.SR}$) (6), индикатор формальных социальных ресурсов ($I_{Fo.SR}$) (7), индикатор функциональных социальных ресурсов ($I_{Fu.SR}$) (8) и индикатор этических социальных ресурсов ($I_{E.SR}$) (9):

$$\mathrm{I_{R.SR}} = \mathrm{I_{Dem}} + \mathrm{I_{Ed}} + \mathrm{I_{Per}} + \mathrm{I_{Res}} + \mathrm{I_{S\text{–}ec}} + \mathrm{I_{WTr\&OD}}, \quad (6)$$

$$\mathrm{I_{Fo.SR}} = \mathrm{I_{Inn}} + \mathrm{I_{Inf}} + \mathrm{I_{Sci}} \quad (7)$$

$$\mathrm{I_{Fu.SR}} = \mathrm{I_{Act}} + \mathrm{I_{Com}} + \mathrm{I_{Adm}}, \quad (8)$$

$$\mathrm{I_{E.SR}} = \mathrm{I_{Mot}} + \mathrm{I_{Str}} + \mathrm{I_{S\text{–}Ps}} + \mathrm{I_{CLD}} + \mathrm{I_{ILD}}. \quad (9)$$

Предложенные выше модели индикаторов, характеризующие внутренние социальные ресурсы в рамках модели “четырех миров организации», имеют общий знаменатель – среднесписочную численность персонала за исследуемый период ($\overline{QP}$ (*average* ***quantity of the personnel***)), что позволяет сформировать комплексный индикатор внутренних социальных ресурсов ($I_{I.SR}$) (10):

$$\mathrm{I_{I.SR}} = \mathrm{I_{R.Sr}} + \mathrm{I_{Fo.SR}} + \mathrm{I_{Fu.SR}} + \mathrm{I_{E.SR}}, \quad (10)$$

который, в сравнении с нормативом, установленным исходя из специфики хозяйствования конкретных промышленных предприятий, может быть использован для оценки степени вовлечения в хозяйственный оборот внутренних социальных ресурсов хозяйствующих субъектов.

Расчеты, выполненные по фактическим данным ряда промышленных предприятий, выбранных авторами в качестве объекта исследования, позволили установить существующие отклонения фактических величин индикаторов внутренних социальных ресурсов от их нормативных показателей, определенных по каждому фактору индивидуально в зависимости от специфики хозяйствования организаций (табл. 2).

В целом, предложенная методика качественной оценки внутренних социальных ресурсов промышленных предприятий состоит из пяти этапов: определение ключевых показателей, отражающих отдельные качественные характеристики внутренних социальных ресурсов; расчет предложенных индика-

Таблица 1

Предложенные основные показатели и индикаторы, характеризующие внутренние социальные ресурсы промышленных предприятий

№ п/п	Наименование внутренних социальных ресурсов (*ISR*)	Ключевые показатели (числитель)	Индикаторы *ISR*	Формулы расчета индикаторов	Нормативные значения для черной металлургии*
1	2	3	4	5	6
1	Демографический (SR_{Dem})	Количество рожденных детей в семьях работающих (q_{ch})	I_{Dem}	$I_{Dem} = \frac{q_{ch}}{QP}$	Средний уровень рождаемости (1,02%)
2	Образовательный (SR_{Ed})	Численность работающих, с учетом уровня образования ($Q_{Ed.L}$)	I_{Ed}	$I_{Ed} = \frac{Q_{Ed.L}}{QP}$	Уровень образования по требованиям бизнеса (81,25%)
3	Кадровый (SR_{Per})	Численность работающих согласно штатному расписанию (Q_{staff})	I_{Per}	$I_{Per} = \frac{Q_{staff}}{QP}$	100,0%
4	Резервный (SR_{Res})	Численность работающих, состоящих в "резерве» (на повышение должности) (Q_{res})	I_{Res}	$I_{Res} = \frac{Q_{Res}}{QP}$	10,0%
5	Социально-экологический ($SR_{S\text{-}Ec}$)	Численность работающих в условиях, отвечающих санитарно-гигиеническим нормам (Q_{GC})	$I_{S\text{-}Ec}$	$I_{S-Ec} = \frac{Q_{GC}}{QP}$	100,0%
6	Отсутствие травм и профессиональных заболеваний ($SR_{WTr\&OD}$)	Численность работающих, не получивших производственную травму или профессиональное заболевание ($Q_{WTr\&OD}$)	$I_{WTr\&OD}$	$I_{WTr\&OD} = \frac{Q_{WTr\&OD}}{QP}$	100,0%
7	Инновационный (SR_{Inn})	Количество работающих, участвующих в научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (Q_{Inn})	I_{Inn}	$I_{Inn} = \frac{Q_{Inn}}{QP}$	5,0%
8	Информационный (SR_{Inf})	Количество работающих, использующих корпоративную информационную систему (Q_{Inf})	I_{Inf}	$I_{Inf} = \frac{Q_{Inf}}{QP}$	25,0%
9	Научный (SR_{Sci})	Количество кандидатов, докторов наук среди работающих (Q_{Sci})	I_{Sci}	$I_{Sci} = \frac{Q_{Sci}}{QP}$	0,5%
10	Деятельностный (SR_{Act})	Количество работающих, не допустивших потерь рабочего времени по непроизводственным причинам (Q_{Loss})	I_{Act}	$I_{Act} = \frac{Q_{Loss}}{QP}$	100,0%
11	Коммуникативный (SR_{Com})	Количество работающих, использующих в работе средства коммуникации (Q_{Com})	I_{Com}	$I_{Com} = \frac{Q_{Com}}{QP}$	100,0%
12	Управленческий (SR_{Adm})	Численность руководителей (Q_{Adm})	I_{Adm}	$I_{Adm} = \frac{Q_{Adm}}{QP}$	10,0%
13	Мотивационный (SR_{Mot})	Количество работающих, имеющих высокую мотивацию труда (Q_{Mot})	I_{Mot}	$I_{Mot} = \frac{Q_{Mot}}{QP}$	100,0%
14	Стратегический (SR_{Str})	Численность работающих, владеющих информацией о миссии организации (Q_{Str})	I_{Str}	$I_{Str} = \frac{Q_{Str}}{QP}$	100,0%

№ п/п	Наименование внутренних социальных ресурсов (*ISR*)	Ключевые показатели (числитель)	Индикаторы *ISR*	Формулы расчета индикаторов	Нормативные значения для черной металлургии*
1	2	3	4	5	6
15	Социально-психологический ($SR_{S\text{-}Ps}$)	Количество работающих в течение целого года ($Q_{S\text{-}Ps}$)	$I_{S\text{-}Ps}$	$I_{S-Ps} = \frac{Q_{S-Ps}}{\overline{QP}}$	95,0%
16	Коллективных трудовых споров (SR_{CLD})	Количество работающих, не вступивших с организацией в коллективные споры (Q_{CLD})	I_{CLD}	$I_{CLD} = \frac{Q_{CLD}}{\overline{QP}}$	100,0%
17	Индивидуальных трудовых споров (SR_{ILD})	Количество работающих, не вступивших с организацией в индивидуальные споры (Q_{ILD})	I_{ILD}	$I_{ILD} = \frac{Q_{ILD}}{\overline{QP}}$	100,0%

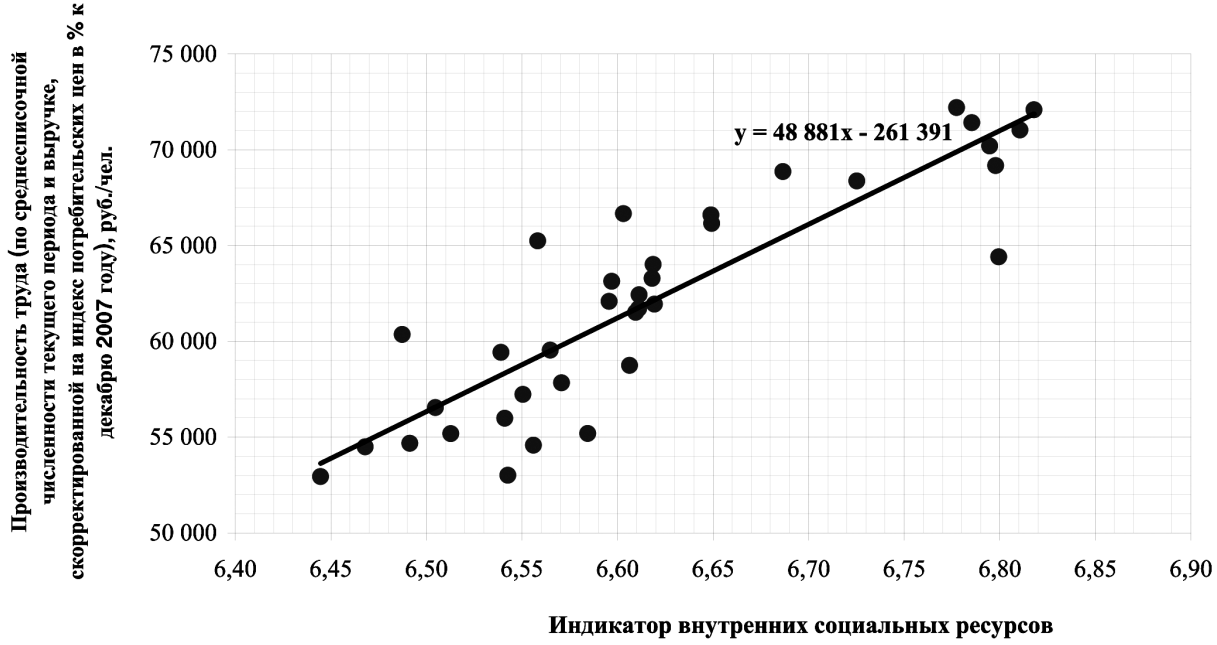
Таблица 2

Сводный анализ внутренних социальных ресурсов исследуемых предприятий

Наименование организации	Наименование индикатора и нормативное значение	Значение показателя за исследуемые периоды		Темп прироста, %	Соответствие показателя нормативному значению	
		2006 год	2007 год		в 2006 г.	в 2007 г.
Предприятие “А»	Индикатор внутренних социальных ресурсов = = 11,2777	7,8663	8,2784	5,24%	69,75%	73,41%
Предприятие “Б»		7,6248	7,6847	0,79%	67,61%	68,14%
Предприятие “В»		7,7226	7,8321	1,42%	68,48%	69,45%
Предприятие “Г»		7,7471	8,0436	3,83%	68,69%	71,32%
Предприятие “А»	Индикатор реальных социальных ресурсов = = 3,9227	2,9236	3,1490	7,71%	74,53%	80,28%
Предприятие “Б»		3,0250	3,0066	-0,61%	77,12%	76,65%
Предприятие “В»		2,9996	3,0781	2,62%	76,47%	78,47%
Предприятие “Г»		3,0068	3,0890	2,73%	76,65%	78,75%
Предприятие “А»	Индикатор формальных социальных ресурсов = = 0,3050	0,1441	0,1772	23,00%	47,24%	58,11%
Предприятие “Б»		0,0938	0,1082	15,40%	30,74%	35,48%
Предприятие “В»		0,1153	0,1388	20,35%	37,81%	45,50%
Предприятие “Г»		0,1222	0,1850	51,42%	40,05%	60,65%
Предприятие “А»	Индикатор функциональных социальных ресурсов = = 2,1000	1,2399	1,2891	3,97%	59,04%	61,39%
Предприятие “Б»		1,2013	1,1962	**–0,43%**	57,20%	56,96%
Предприятие “В»		1,2262	1,2382	0,98%	58,39%	58,96%
Предприятие “Г»		1,2003	1,2630	5,23%	57,16%	60,14%
Предприятие “А»	Индикатор этических социальных ресурсов = = 4,9500	3,5587	3,6632	2,94%	71,89%	74,00%
Предприятие “Б»		3,3047	3,3737	2,09%	66,76%	68,16%
Предприятие “В»		3,3815	3,3771	**–0,13%**	68,31%	68,22%
Предприятие “Г»		3,4179	3,5066	2,60%	69,05%	70,84%

торов; сравнение фактических значений индикаторов с нормативными (базовыми) величинами; определение путей оптимизации использования внутренних социальных ресурсов; реализация конкретных мероприятий по повышению качественного уровня использования внутренних социальных ресурсов.

Предложенная авторская методика качественной оценки внутренних социальных ресурсов промышленных предприятий была апробирована на фактических данных нескольких крупных промышленных предприятий, что позволило получить за два года помесячную информацию о состоянии их внутренних социальных ресурсов, рассчитать индивидуальные и комплексные индикаторы и выявить зависимость динамики важнейшего показателя эффективности хозяйствования – производительности труда от уровня исследуемого комплексного индикатора внутреннего социального ресурса (рис. 3).



● Производительность труда (по среднесписочной численности текущего периода и выручке, скорректированной на индекс потребительских цен в % к декабрю 2007 года), руб./чел. и индикатор внутренних социальных ресурсов

— Линейный (Производительность труда (по среднесписочной численности текущего периода и выручке, скорректированной на индекс потребительских цен в % к декабрю 2007 года), руб./чел. и индикатор внутренних социальных ресурсов)

Рис. 3. Корреляционная зависимость между производительностью труда на предприятии "А" (рассчитанной по среднесписочной численности персонала текущего периода и выручке, скорректированной на индекс потребительских цен в процентах к декабрю 2007 года, руб. / чел.) и комплексным индикатором внутренних социальных ресурсов предприятия "А"[1]

[1] Корреляционная зависимость между исследуемыми показателями была рассчитана за 2005–2007 годы на основании ежемесячных данных.

Полученная зависимость свидетельствует о том, что одним из факторов дальнейшего повышения эффективности использования трудовых ресурсов может выступать инвестирование средств предприятий в развитие своих внутренних социальных ресурсов, что представляет особую актуальность в условиях финансового кризиса, затронувшего экономику России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Социальная политика: Учеб. для вузов / Под общ. ред. Н.А. Волгина. М.: Издательство “Экзамен”, 2002. 734 с.

2. **Райан Б.** Стратегический учет для руководителя / Пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 616 с.

Каравайков В.М., Соколова О.В.

Научно-методические основы формирования стратегии развития системы теплоснабжения

Анализ основных технико-экономических, социальных и экологических проблем действующих систем теплоснабжения приводит к выводу, что существующая система теплоснабжения большинства объектов не может эксплуатироваться в настоящем состоянии и требует реконструкции. При разработке стратегии развития системы теплоснабжения в Костромской области мы используем системный подход. Структура работы представлена на рис. 1.

В первую очередь необходимо решить задачу обеспечения топливом системы теплоснабжения. В России и в Костромской области, в частности, актуально и остро стоит проблема диверсификации топливных ресурсов в направлении использования местных видов топлива с высокой степенью возобновляемости. Проведенный нами анализ потенциалов использования альтернативных энергоресурсов для систем теплоснабжения показал, что наибольший экономический потенциал промышленного использования в Костромской области имеют ресурсы торфа, отходов лесозаготовок и деревопереработки, ресурсы биомассы отходов агропромышленного комплекса, органических отходов населенных пунктов [1].

Система топливообеспечения Костромского региона представлена в виде иерархической структуры целей (рис. 2). Главная цель рассматриваемой системы – оптимизация топливообеспечения экономики региона. Целевую функцию представляем в виде четырех основных подцелей: *1* – снижение энергоемкости регионального валового продукта; *2* – обеспечение экологической безопасности региона; *3* – обеспечение энергетической безопасности региона; *4* – обеспечение социальной направленности энергетической политики региона. Проведена декомпозиция этих подцелей, которая определяется постановкой анализируемой проблемы и конкретных ограничений ее решения.

Ключевым элементом в оптимизации решения целевой функции является выбор критерия оптимизации, введение ограничений на величину исследуемых факторов, выбор метода количественной оценки факторов. Возникающая при этом проблема взаимного соотнесения различных факторов решается нами при помощи метода анализа иерархий [2], который делает возможным обоснование проектного решения при дефиците информации и в условиях наличия существенных расхождений интересов и предпочтений участников обсуждения проекта, позволяет проводить анализ различных вариантов и сценариев при достаточно сложной и конфликтующей целевой системе.

С использованием данного метода проведена оценка эффективности использования древесных отходов и торфа в качестве местного возобновляемого энергетического ресурса в целом для региона [3, 4].

Для сопоставления различных альтернативных энергетических ресурсов (АЭР) по эффективности получения тепловой энергии в каждом районе Костромской области мы вводим комплексный показатель оценки экономического эффекта от использования АЭР, который кроме прямого экономического эффекта, учитывает косвенный экономический эффект, выражающийся в изменении антропогенного воздействия энергетической технологии на окружающую среду [5].

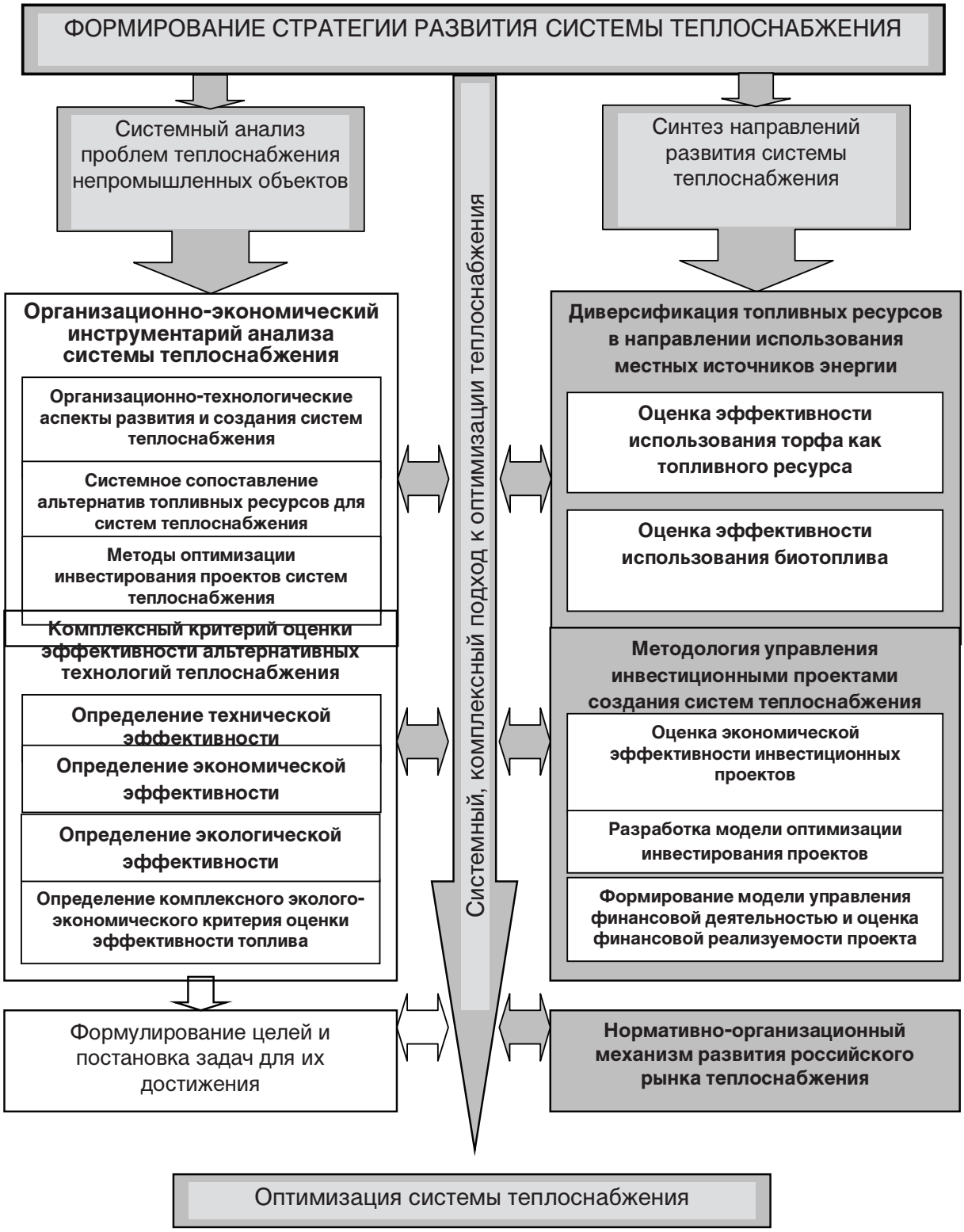


Рис. 1. Структура формирования стратегии развития системы теплоснабжения

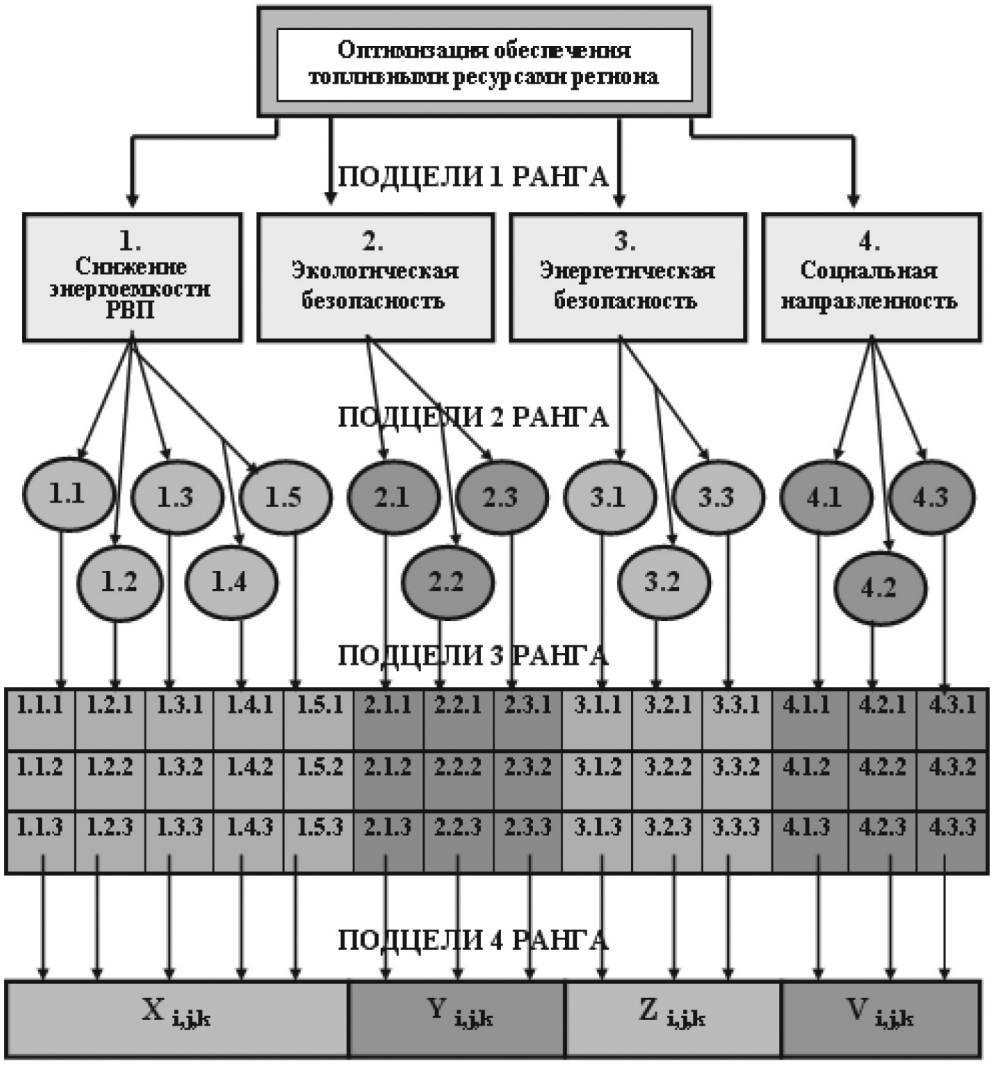


Рис. 2. ”Дерево целей” системы топливообеспечения региона

Проектирование мероприятий по реконструкции действующей системы теплоснабжения предлагается проводить по следующей схеме.

Первый этап. Проведение комплексного исследования системы теплоснабжения района.

Второй этап. Формирование вариантов реконструкции системы энергообеспечения объекта.

Третий этап. Выбор варианта теплоснабжения группы существующих непромышленных объектов и разработка проекта развития системы теплоснабжения.

Каждый вариант развития системы характеризуется определенными капитальными затратами на сооружение, оборудование или переоборудование источников, теплосетей, текущими затратами на эксплуатацию системы, специфическими способами организации теплообеспечения потребителей и соответствующими денежными потоками.

Неформализованная постановка задачи выбора оптимального инвестиционного решения по реконструкции действующей системы теплоснабжения формулируется следующим образом: определить возможность использования действующих источников, места строительства новых источников, их виды и мощности, новые маршруты транспортировки теплоносителя и топлива, объемы производства тепловой энергии каждым строящимся и действующим источником с учетом потерь, которые позволят обеспечить потребителей района теплом с минимальными затратами или максимальным экономическим эффектом.

Рост тепловых нагрузок городов и районов может быть обеспечен: увеличением мощностей

действующих котельных; теплоснабжением от ТЭЦ; строительством новых источников теплоснабжения. Исходя из этого, при строительстве новых объектов, проводится сбор и анализ информации о новом объекте, и формируются возможные варианты систем его теплоснабжения, выбирается оптимальный вариант и разрабатывается проект создания системы теплоснабжения.

При этом неформализованная постановка задачи выбора оптимального инвестиционного решения по теплоснабжению комплекса строящихся объектов формулируется так: определить точки строительства источников, их виды и мощности, маршруты транспортировки теплоносителя и топлива, возможность использования действующих источников, объемы производства тепловой энергии каждым строящимся и действующим источником с учетом потерь, которые позволят обеспечить потребителей района теплом с минимальными затратами или максимальным экономическим эффектом.

Выбор оптимального варианта проекта реконструкции действующей или создания новой системы теплоснабжения осуществляем при помощи методов экономико-математического моделирования, в частности методов линейного программирования. Получение линейной формы осуществляется заменой нелинейных зависимостей затрат от мощности объектов теплоснабжения, диаметров тепло- и газопроводов и т. д. линейной функцией. В этом случае задача выбора оптимальной схемы теплоснабжения сводится к транспортной задаче с ограниченными пропускными способностями объектов, решение которой можно получить с помощью оптимизационных методов (например, симплекс-метода). В случае введения условия целочисленности одного или нескольких параметров получается целочисленная или частично целочисленная задача. Для решения задачи оптимизации инвестирования средств в создание системы теплоснабжения в данной работе используется метод частично целочисленного программирования. Введение в линейную форму целевой функции дополнительных переменных, позволяет без изменения вычислительной процедуры линейного программирования учесть дискретность и нелинейный характер параметров системы теплоснабжения, перспективы роста тепловых нагрузок, многорежимность работы объектов, надежность системы теплоснабжения.

Для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов используем метод дисконтированного потока наличности. Он базируется на моделировании и анализе потоков денежных средств, образуемых затратами и получаемыми результатами, с учетом фактора времени. Сумму текущих эффектов за весь расчётный период, приведенных к начальному шагу или другому базисному периоду времени или превышение интегральных результатов над интегральными затратами характеризует показатель чистого дисконтированного дохода (ЧДД или NPV (*net present value*)). Если в течение расчетного периода не происходит инфляционного изменения цен или расчёт производится в базовых ценах, то величина *NPV* для постоянной нормы дисконта вычисляется по формуле

$$NPV = \sum_{t=0}^{T} \left(R_t - C_t - K_t\right) \cdot \frac{1}{(1+E)^t}, \qquad (1)$$

где R_t – результаты, достигаемые на t-ом шаге; K_t – капитальные вложения (инвестиции); C_t–текущие затраты, на производство и реализацию продукцию на t-ом шаге; T – горизонт расчёта (продолжительность расчётного периода); E – норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на вложенный капитал.

Множество альтернатив в рамках проекта будет представлять собой все возможные комбинации инвестиционных возможностей, включенных в проект, каждая из которых является альтернативой проекта. При этом в проекте должна реализоваться только одна инвестиционная альтернатива. Существует подмножество альтернатив проекта $A=\{0, 1, 2,\ldots i,\ldots i_A\}$ (если альтернатива равна нулю, значит, проект не реализуется). Вводим переменную $\dot{X}_i$, которая обозначает реализуемость i-й альтернативы проекта. Каждой альтернативе соответствует своя переменная $\dot{X}_i$,

$$\dot{X}_i = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}.$$

Если применить к выражению NPV элементы математического моделирования (а именно переменную $\dot{X}_i$) и продисконтировать данную разность, то получиться следующая функция:

$$\sum_{\forall i \in A} \left(\sum_{t=0}^{T} \frac{R_{ti} - C_{ti} - K_{ti}}{(1+E_i)^t} \right) \cdot \dot{X}_i = f \qquad (2)$$

где R_{ti} – результаты, достигаемые i-й альтернативой проекта на t-ом шаге; K_{ti}– капитальные затраты i-й альтернативы на t-й период являются аналогом потока денежных средств от инвестиционной деятельности; C_{ti} – текущие затраты i-й

альтернативы на t-й период; E_i – принятая норма дисконта i-й альтернативы проекта на t-й период; $\dot{X}_i$ – реализуемость i-й альтернативы проекта.

Критерием эффективности инвестиционного проекта будет максимум целевой функции

$$\sum_{\forall i \in A} NPV_i \cdot \dot{X}_i \longrightarrow \max, \qquad (3)$$

где NPV_i – чистый дисконтированный доход i-й альтернативы проекта; $\dot{X}_i$ – реализуемость i-й альтернативы проекта.

В данном выражении ставится задача максимизировать NPV по каждой возможной альтернативе проекта при условии реализации всех возможных инвестиционных альтернатив в проекте.

Каждый инвестиционный проект в силу своей специфичности формирует индивидуальные методы управления предъинвестиционными исследованиями. Для проектирования эффективной системы теплоснабжения объектов нами разработан метод оптимизации инвестирования в виде алгоритма [6], который укрупнено можно представить следующим образом:

1. Формулируется основная идея или инвестиционный замысел проекта.
2. Проводится анализ особенностей района, с целью выявления индивидуальных характеристик системы его теплоснабжения.
3. Проводится исследование инвестиционных возможностей для оптимизации стратегии инвестирования средств в создание системы теплоснабжения.
4. Выбирается оптимальная стратегия инвестирования средств в создание системы теплоснабжения.

Последний шаг представляет собой построение моделей оптимизации инвестирования в рассматриваемый проект и решение задач оптимизации стратегии инвестирования.

Разработанный алгоритм может быть использован на различных этапах и стадиях проектирования нового строительства. Кроме того, решение задачи выбора стратегии инвестирования средств в создание системы теплоснабжения района с применением методов линейного программирования, может оказаться полезным для разработки вариантов развития действующих систем теплоснабжения. В этом случае оптимизация может проводиться без учета интересов энергоснабжающей организации, критерием оптимизации тогда будет служить *минимум приведенных затрат*. Денежные потоки проекта должны быть скорректированы с учетом затрат на переоборудование или ликвидацию существующих тепловых сетей, демонтаж источников теплоснабжения и тепловых пунктов в случае обнаружения неэффективности их дальнейшего использования. Сформированный проект, а также методология формирования вариантов развития систем теплоснабжения существующих районов, служит основой для принятия решения о целесообразности и приоритетности внесения изменений в существующую систему.

С учетом неформализованной постановки задачи выбора оптимального инвестиционного проекта инвестирования средств в создание системы теплоснабжения для построения оптимизационной модели необходимо определить множество ее элементов: ввести переменные, сформировать ограничения и функционал задачи.

Разработка модели оптимизации инвестирования средств в создание системы теплоснабжения состоит из следующих шагов, выполняемых последовательно.

На *первом шаге* осуществляется ввод переменных и формирование ограничений модели для всех объектов моделирования по следующим блокам: источники теплоснабжения, система газоснабжения, транспортировка теплоносителя (потребители тепла, тепловая сеть, тепловые пункты, потери тепловой энергии), теплоснабжение от индивидуальных источников, теплоснабжение от местных источников, теплоснабжение от централизованных источников, текущие расходы системы, доход от реализации продукции, финансирование проекта с использованием кредитов коммерческих банков.

На *втором шаге* формируется функционал модели оптимизации инвестирования средств в создание системы теплоснабжения. Функционал модели представляет собой функцию, которая оптимизируется для выбора эффективного решения. В случае критерия – максимума NPV функционал имеет вид:

$$F = NPV = (R - C) \cdot \sum_{t=1}^{T} \frac{1}{(1+E)^t} - K,$$

где R – доход энергоснабжающей организации от реализации своих услуг (продажи тепловой и электрической энергии); C – текущие расходы системы теплоснабжения; E – норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на вложенный капитал; K – капитальные вложения в сооружение и оборудование источников, тепловых пунктов и сетей.

На *третьем шаге* осуществляется построение модели оптимизации инвестирования средств в создание системы теплоснабжения.

На *четвертом шаге* решается агрегированная задача выбора оптимальной стратегии инвестирования средств в создание системы теплоснабжения.

Вывод

Рассматриваемая в данной работе методология формирования стратегии развития системы теплоснабжения основана на системном подходе к решению поставленных задач и включает: методику определения направлений диверсификации топливных ресурсов для систем теплоснабжения; методику сопоставления альтернативных энергетических технологий для каждого района по комплексному эколого-энерго-экономическому показателю; методику выбора оптимального варианта проекта реконструкции или создания системы теплоснабжения при помощи экономико-математического моделирования; методику разработки модели оптимизации инвестирования средств в развитие или создание системы теплоснабжения на основе методов линейного программирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Каравайков В.М.** Экономический потенциал промышленного использования нетрадиционных энергоресурсов в Костромской области / В.М. Каравайков, Н.Р. Подкопаева // Академия энергетики, № 1, 2007. С.24–29.

2. **Саати Т.** Принятие решений. Метод анализа иерархий // Пер. с англ. М.: Радио и связь, 1993. 320 с.

3. **Каравайков В.М.** Оценка эффективности использования древесных отходов в качестве местного возобновляемого энергетического ресурса / В.М. Каравайков, Н.Р. Подкопаева, С.И. Кожурин // Энергетическая политика, 2005, № 6. С. 47–53.

4. **Каравайков В.М.** Оценка эффективности использования торфа в Костромской области как возобновляемого топливного ресурса / В.М. Каравайков, Н.Р.Подкопаева, В.П. Борзов // Энергетическая политика, 2005, № 6. С.54–59.

5. **Соколова О.А.** Комплексный критерий эколого-экономической эффективности нетрадиционных энергоресурсов для системы теплоснабжения / О.А. Соколова, С.В. Кукушкин, В.М. Каравайков // Формирование стратегии инновационного развития экономических систем: научное издание / Под ред. проф. А.В.Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. С. 366–378.

6. **Соколова О.А.** Алгоритм решения инвестиционных задач при создании систем теплоснабжения / О.А. Соколова, В.М. Каравайков // Формирование стратегии инновационного развития экономических систем: научное издание / Под ред. проф. А.В.Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн.ун-та, 2008. 722 с. С.354–366.

Манойлов О.В.

Формирование стратегии предприятия на рынке информационных услуг космических систем

"Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года" определяет возможности перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития. Осуществление этого перехода трудно представить без использования современных информационных услуг, в том числе услуг которые обеспечиваются работой космических систем дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ).

Для успешного вхождения и долгосрочного развития на рынке информационных услуг космических систем ДЗЗ, предприятию необходимо сформировать свою стратегию, отражающую конкурентные преимущества проектов (продуктов) на этом рынке.

Изначально космические системы ДЗЗ создавались для решения специальных задач, но в дальнейшем они стали широко использоваться и для решения задач социально-экономического и научного назначения, что определило последующую коммерциализацию космических информационных услуг и образование отдельного сегмента мирового космического рынка – рынка данных ДЗЗ. Только в 2007 году число действующих космических аппаратов ДЗЗ увеличилось сразу на 19 и превысило 60 спутников. В настоящее время число стран-операторов ДЗЗ превысило 30, а покупате-

лями и пользователями космической информации являются свыше 100 стран [1–6 и др.].

Специфика рынка данных ДЗЗ в России состоит в наличии двух практически невзаимосвязанных секторов: государственного, представленного оператором приема и обработки данных ДЗЗ с единственного отечественного КА оптико-электронного наблюдения “Ресурс-ДК1”, и коммерческого (см. рис.1), на котором действуют девять компаний.

Оператором приема и обработки данных ДЗЗ с КА “Ресурс-ДК1” является научный центр оперативного мониторинга Земли (НЦ ОМЗ) Федерального космического агентства. По данным его отдела маркетинга, информация с “Ресурс-ДК1” передается в основном государственным заказчикам. Плата за информацию не взимается в соответствии с Положением о планировании космических съемок, приеме, обработке и распространении данных дистанционного зондирования Земли с космических аппаратов типа “Ресурс-ДК”, утвержденным постановлением Правительства РФ № 370 от 10 июня 2005 г.

В 2007 году НЦ ОМЗ было передано государственным заказчикам данных ДЗЗ на площадь 7981,6 тыс. км^2 (для справки – территория России составляет около 17 075,2 тыс. км^2), коммерческим заказчикам поставлено данных на площадь 12,5 тыс. км^2 [1–6].

Объем продаж на рынке ДЗЗ, сегментированном на секторы поставок данных, услуг и технологий в России с 2004 г. возрос в 14 раз и составил в 2007 г. 31,6 млн. дол. (см. рис. 2). Наибольшую динамику за период 2004–2007 гг. продемонстрировал сектор данных ДЗЗ, который за эти годы вырос с 0,93 до 17, 7 млн. дол (см. рис. 3) [1–7].

Анализ возможностей отечественных и зарубежных космических систем показал, что с помощью данных ДЗЗ применительно к субъекту Федерации и отдельному региону могут решаться задачи, которые представлены на рис. 4.

Опыт развитых стран и ряда субъектов РФ подтверждает высокую эффективность использования космических информационных услуг для социально-экономического развития регионов. В Санкт-Петербурге, как и в большинстве регионов России, космическая информация применяется пока еще слабо и не достаточно эффективно [1–6].

Следует также отметить, что, к сожалению, в настоящее время далеко не все социально-экономические и научные потребности России в космических информационных услугах обеспечиваются созданием и эксплуатацией именно российских космических аппаратов (КА) и систем ДЗЗ, по этому их приходится удовлетворять приобретением услуг на мировом рынке, что, в конечном итоге, не способствует притоку инвестиций в российские предприятия космической отрасли, значительно уменьшает возможности для инновационного пути развития отечественной экономики, увеличивает разрыв между Российской Федерацией и наиболее развитыми странами мира в постиндустриальном обществе и ставит Россию в зависимое положение от зарубежных космических систем ДЗЗ.

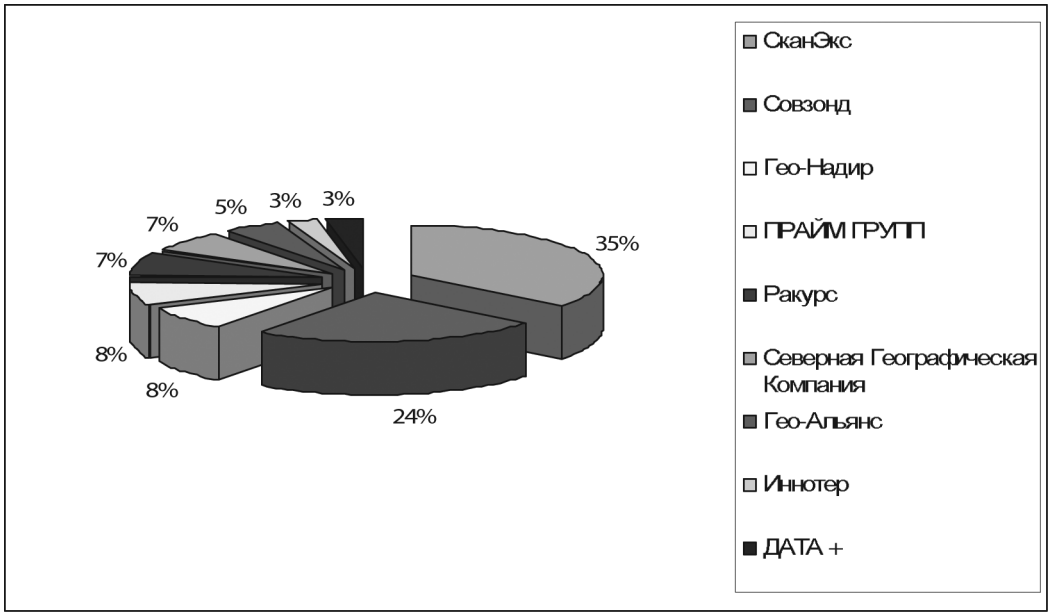


Рис.1 Структура коммерческого сектора рынка данных ДЗЗ в России в 2007 г.

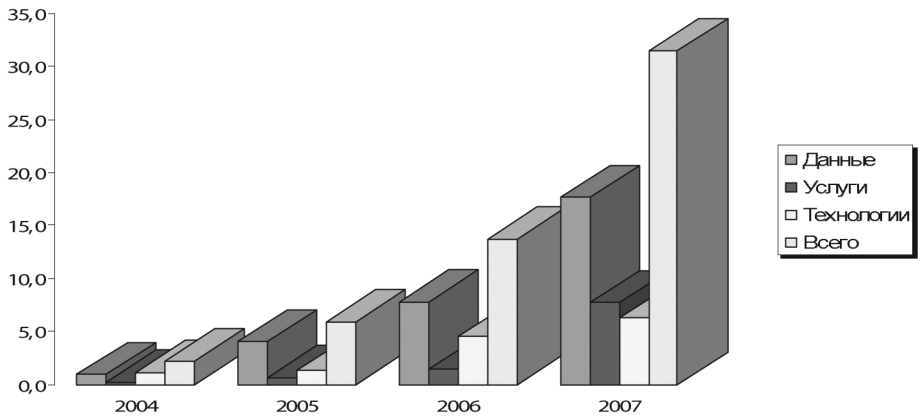


Рис. 2. Структура и динамика рынка ДЗЗ в России в 2004–2007 гг. (млн. дол.)

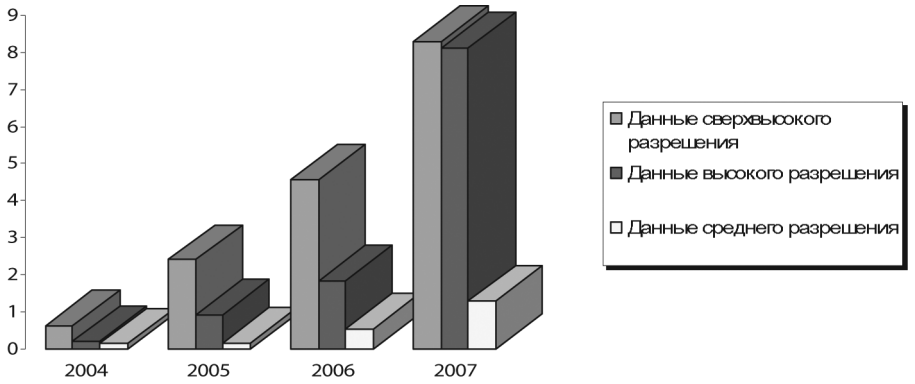


Рис. 3. Структура и динамика продаж данных сверхвысокого, высокого и среднего разрешения на рынке ДЗЗ в России в 2004–2007 гг. (млн. дол.)

Рис. 4. Задачи, решаемые космическими системами ДЗЗ

Помочь решить эти проблемы могли бы российские предприятия, имеющие накопленный многолетний опыт на рынке космических услуг Однако, ля решения этих проблем необходимо осуществлять формирование стратегии развития предприятия. Поисково-маркетинговые исследования определили следующие перспективные направления деятельности, формирующие стратегическое развитие предприятий, предоставляющих услуги ДЗЗ:

– проект космической системы радиолокационного мониторинга земной поверхности;

– проект космической системы дистанционного зондирования земной поверхности и атмосферы;

– проект малого космического разгонного блока;

– проекты космических исследований (“Звездный патруль” и др.);

– работы по использованию результатов космической деятельности в регионе;

– работы по университетскому малому КА;

– работы по созданию новых космических аппаратов.

Но в условиях рыночной экономики, предприятию космической отрасли очень трудно получить финансирование на реализацию даже конкурентоспособного проекта космической системы ДЗЗ, не попавшего в Федеральную космическую программу России. Для преодоления этой трудности необходимо осуществить целенаправленное продвижение проекта на космическом рынке. Но прежде чем приступить непосредственно к продвижению разработанного проекта, необходимо выполнить следующие важные шаги для формирования стратегии:

– сформулировать цели и задачи продвижения проекта;

– определить бюджет и необходимые ресурсы для достижения целей и задач продвижения проекта;

– установить ответственность за продвижение проекта.

Главная цель продвижения проекта космической системы ДЗЗ – это заключение контракта между инвестором (заказчиком) и предприятием-разработчиком (исполнителем) на выполнение проекта.

К сожалению, не смотря на большое количество имеющейся литературы по маркетингу, вопросов продвижения проектов космических систем коснулась только одна уникальная монография А.Г. Бакланова “Рынок и маркетинг авиакосмической продукции в условиях нестабильности”, написание которой автора подвигли несоответствие высокого качества продукции отечественной авиакосмической отрасли методам ее создания и продвижения в рыночных условиях. И хотя в этой монографии уделяется много внимания прикладному маркетингу, в частности методам и инструментам коммуникации, новым формам и особенностям продвижения на космическом рынке и др., системный подход применительно к продвижению космической системы ДЗЗ там все-таки не был изложен. Поэтому в на основе изучения и анализа научной литературы (в т.ч. и вышеупомянутой монографии А.Г. Бакланова) и имеющегося опыта работы, была автором и другими специалистами разработана специальная система маркетинговых мероприятий продвижения космического проекта ДЗЗ. В эту систему вошли три составляющие (см. рис. 5):

1) формирование и развитие благоприятного общественного мнения и позитивного имиджа предприятия-разработчика космической системы ДЗЗ;

2) рекламирование, направленное на создание и стимулирование спроса на продукцию (информацию) космической системы ДЗЗ;

3) продвижение конкретного проекта космической системы ДЗЗ.

В приведенной системе каждая составляющая имеет свой набор маркетинговых инструментов, с помощью которых работают эти составляющие и функционирует вся система в целом.

Первая и вторая составляющие в этой системе относятся к косвенному продвижению проекта, так как они только создают вокруг предприятия-разработчика и продукции (информации) этой космической системы “притягательный климат”, который должен значительно усилить интерес инвестора к предлагаемому проекту.

Формирование и развитие благоприятного общественного мнения и позитивного имиджа предприятия-разработчика космической системы ДЗЗ достигается с помощью осуществления следующих мероприятий:

– участие в престижной рекламе;

– организация и проведение пресс-конференций;

– подготовка пресс-релизов;

– обеспечение интервью руководителей предприятия для СМИ;

– публикация статей некоммерческого характера в научно-технической прессе, специализированных и отраслевых изданиях, в каталогах и справочниках;

Рис. 5. Система маркетинговых мероприятий продвижения проекта космической системы ДДЗ

– проведение презентаций новых проектов для социально-экономического развития общества;

– осуществление разного рода юбилейных мероприятий;

– спонсорство по отношению к организации и проведению научных, культурных, спортивных, благотворительных мероприятий и экспедиций;

– издание ежегодных отчётов предприятия об её коммерческой и иной деятельности;

– организация посещения предприятия работниками СМИ и администрацией города;

– организация и проведение научно-технических, научно-практических конференций, выставок, симпозиумов и конгрессов, в том числе с участием иностранных специалистов;

– создание тематических экспозиций и музеев;

– организация экскурсий.

Рекламирование, направленное на создание и стимулирование спроса на продукцию космической системы ДЗЗ осуществляется через следующие виды рекламы: внешняя реклама, реклама в печатных СМИ, вещательная реклама, реклама в сети Интернет.

Третья составляющая, которая относится к прямому продвижению проекта, ориентирована на представление инвестору или потенциальному заказчику привлекательности (выгодности, надежности, безопасности и т.д.) конкретного проекта космической системы ДЗЗ с последующим предложением его реализации в установленные сроки, с определенным объемом финансирования. Именно третья составляющая осуществляет продвижение конкретного проекта до стадии заключения контракта с предприятием-разработчиком.

Продвижение конкретного проекта космической системы ДЗЗ осуществляется с помощью следующих маркетинговых инструментов, мероприятий и каналов:

– подготовка бизнес-плана проекта;

– подготовка рекламных материалов (электронных, печатных, макетных и др.) проекта;

– позиционирование проекта на веб-сайте предприятия;

– участие предприятия в конкурсах и тендерах по созданию космической системы;

– позиционирование проекта на специализированных салонах и выставках по космической техники;

– позиционирование проекта на форумах и конференциях по привлечению инвестиций;

– глобальная презентация проекта;

– продвижение проекта через адресную рассылку резюме бизнес-плана потенциальным инвесторам;

– продвижение проекта через специализированные посреднические организации.

Ввиду того, что создание космической системы ДЗЗ является стратегическим и крупным финансовым проектом, способным обеспечить длительную и устойчивую работу предприятию-разработчику вместе с кооперацией, следует принять во внимание, что на продвижение проекта и получение финансирования на его выполнение существенное влияние оказывают политические факторы и конкуренты, присутствующие на национальном и мировом рынках. К сожалению, не редкими являются случаи, когда продвижению проекта препятствует недобросовестная конкуренция (например, политическое давление, дезинформация, промышленный шпионаж и др.). Поэтому, для того, чтобы предприятию-разработчику защитить свой проект космической системы ДЗЗ от недобросовестной конкуренции, ему следует предпринимать следующие действия:

– патентовать оригинальные технические решения, появившиеся в ходе работы над проектом;

– использовать благоприятную политическую обстановку для продвижения проекта;

– осуществлять продвижение проекта только законными методами и средствами;

– своевременно опровергать недобросовестную информацию о предприятии и проекте;

– привлекать недобросовестных конкурентов к административной и уголовной ответственности.

О целесообразности продвижения на зарубежные рынки, можно сказать, что российский проект космической системы ДЗЗ на космическом рынке развитых стран (США, страны Западной Европы, Япония) встретит недоброжелательное отношение и активные помехи со стороны конкурирующих фирм, государственных и общественных организаций, средств массовой информации, которые лоббируют интересы собственных производителей наукоемкой высокотехнологической продукции. В то же время в развивающихся странах отношение к продвижению российской космической продукции в основном нейтральное или благоприятное (в ряде стран Латинской Америки и Африки есть большая заинтересованность в развитии направления ДЗЗ). Отделить от этих стран нужно Китай и Индию, ввиду того, они в последнее время ведут очень активную космическую деятельность (Индия располагает второй по численности орбитальной группировкой КА ДЗЗ после США), имеют собственные космические программы ДЗЗ (активно поддерживаемые государством), направленные на развитие производства космической техники внутри этих стран. И ориентация продвижения проекта ДЗЗ на космические рынки Индии и Китая – это бесперспективная работа. Поэтому, при разработке стратегии и планировании продвижения проекта космической системы ДЗЗ на зарубежном рынке, необходимо сосредотачивать ресурсы на космических рынках развивающихся стран Африки и Латинской Америки.

Практическая значимость реализации рассмотренной системы маркетинговых мероприятий продвижения проекта космической системы ДЗЗ заключается в том, что ее применение в условиях рыночной экономики может обострить конкуренцию между предприятиями-разработчиками проектов ДЗЗ за право получения их финансирования. А это приведет к повышению качества и снижению цены продукции предлагаемых проектов, что позитивно отразится на инновационном развитии экономики России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Капралов Е. Г.** “Рынок ДДЗЗ, программных продуктов для их обработки и услуг по применению в России”. Доклад на Международной конференции “Космическая съемка – на пике высоких технологий”. Москва, 2007.

2. **Бакланов А.Г.** “Рынок и маркетинг авиакосмической продукции в условиях нестабильности”. М.: КДУ, 2007.

3. **Миллер С.А., Колесников Н.В., Рябошапко О.А.** “Рынок геоинформатики России–2007. Дистанционное зондирование Земли из космоса”. Журнал “Информационный бюллетень ГИС-Ассоциации”. № 3 (65), 2007.

4. **Афанасьев И.** “Состояние и перспективы рынка ДЗЗ”. Журнал “Новости космонавтики”. № 9, 2008.

5. **Полетаев Б.И., Кислицкий М.И., Манойлов О.В.** “Использование результатов космической деятельности для социально-экономического развития Санкт-Петербурга: проблемы и пути решения”. Доклад на конференции “Технологии ДЗЗ для эффективного решения задач федеральных и региональных органов управления и предприятий”. Санкт-Петербург, 2008.

6. **Полетаев Б.И., Ковалев А.П., Кислицкий М.И.** “Основные направления прикладного космического менеджмента и маркетинга и их реализация на примере ФГУП “КБ “Арсенал”. Сборник материалов Международной научно-практической конференции “Синергия образования, науки, производства”. Санкт-

Петербург, 2008.

7. **Манойлов О.В.** "Система продвижения проекта создания космической системы дистанционного зондирования Земли". Материалы XLIII Научных чтений памяти К.Э. Циолковского. Калуга, 2008.

8. **Манойлов. О.В.** "Основные положения системы маркетинговых мероприятий продвижения проекта космической системы дистанционного зондирования Земли". Сборник материалов Международной научно-практической конференции "Синергия образования, науки, производства". Санкт-Петербург, 2008.

9. www.marketing.spb.ru.

10. www.Strategy-Center.ru.

Пшеничников В.В., Бичева Е.Е.

Потенциальные возможности и перспективные направления сотрудничества образовательных учреждений и бизнеса в современных условиях

Признание мировым сообществом России, как страны с экономикой рыночного типа, сопровождаются дискуссиями о необходимости реформирования системы образования, которая отвечала бы требованиям новых экономических реалий. Неудовлетворенность бизнес-сообщества уровнем подготовки кадров высшими учебными заведениями мотивируется, чаще всего, отсутствием у выпускников практических навыков работы. Отчасти эту критику следует признать справедливой, но списывать всю вину на качество учебных программ было бы не справедливо. Студенты, выходя на производственную практику, не редко сталкиваются с очень мощными ограничениями в получении практических навыков работы в силу пресловутой коммерческой тайны. Для того чтобы разрешить данное противоречие, нам представляется необходимым и возможным установление качественно новых взаимоотношений между образовательными учреждениями и потенциальными работодателями будущих выпускников.

Потенциальная заинтересованность обеих сторон в плодотворном сотрудничестве очевидна. Однако формы такого взаимодействия нуждаются в совершенствовании. Сегодня получили распространение целевые наборы студентов для подготовки кадров по отдельным отраслям и сферам хозяйственной деятельности, но не всегда заказчики формулируют требования к характеру, областям, уровню знаний и навыков будущих специалистов. В этой связи потенциальные работодатели могли бы активнее принимать участие в разработке новых курсов и совершенствовании учебных программ. Для высших учебных заведений тут важно не допустить скатывания до одних лишь практикумов, направленных на подготовку узко специализированного технического исполнителя, владеющего лишь ограниченным набором знаний и навыков. Любые изменения в конъюнктуре рынка рабочей силы могут поставить такого специалиста в затруднительное положение в поисках нового рабочего места и потребовать от него новых затрат времени и денег для переобучения.

По нашему глубокому убеждению, сегодня необходимо, во что бы то ни стало, сохранить традиции отечественного образования, связанные с преподаванием систематизированных фундаментальных знаний по специальности, обеспечивающих широкий кругозор выпускников и повышающих их возможности приспосабливаться к постоянно меняющимся условиям рынка. Многое здесь зависит и от самих обучающихся. Коммерциализация образовательной сферы, с одной стороны, укрепляет финансовое положение учебных заведений, но, с другой стороны, не всегда благотворно влияет на мотивацию к получению знаний. Оплачивая образовательные услуги, студент должен осознавать, что деньги внесены не за документ об образовании, а за возможность приобрести необходимые знания и навыки по соответствующей специальности. Изменить подобное отношение студентов к образовательному процессу помогло бы более тесное сотрудничество образования и бизнеса.

С этих позиций нам представляются просто уникальными (если угодно, инновационными) возможности сотрудничества между Федеральным государственным образовательным учреждением высшего профессионального образования "Воронежский государственный аграрный универ-

ситет имени К.Д. Глинки” (далее ВГАУ) и ОАО “Россельхозбанк” (далее РСХБ) в подготовке и трудоустройстве молодых специалистов. Кроме того, ВГАУ и РСХБ непосредственно задействованы в реализации национальных проектов РФ. В данном случае мы опираемся на тот опыт, который накоплен в процессе сотрудничества аграрного университета и Россельхозбанка.

Воронежский государственный аграрный университет занимает особое место в системе реализации национальных проектов РФ. С одной стороны, будучи образовательным учреждением, ВГАУ является непосредственным участником проекта в сфере образования. С другой стороны, занимаясь подготовкой кадров для аграрного сектора экономики, ВГАУ играет далеко не последнюю роль в реализации другого проекта в аграрной сфере. Уникальность такого положения предоставляет университету возможности реализации инновационных мероприятий, увязывающих на себе сразу, как минимум, два национальных проекта. **Экономический факультет** – является крупнейшим факультетом Воронежского государственного аграрного университета имени К. Д. Глинки, на всех отделениях которого обучается около 3 тыс. студентов. Факультет обладает высококвалифицированным профессорско-преподавательским составом, в число которых входят более 150 преподавателей, из них 18 профессоров и свыше 85 доцентов. Всего за более 50 лет на 10 кафедрах факультета подготовлено более 14 тыс. специалистов. Осуществляется подготовка квалифицированных специалистов по 6 специальностям: “Экономика и управление на предприятии” (по отраслям); “Бухгалтерский учет, анализ и аудит”; “Финансы и кредит”, “Налоги и налогообложение”, “Юриспруденция”, “Международный бизнес” [6].

На ближайшую перспективу экономический факультет сориентирован на подготовку кадров для системы государственного управления АПК, государственно-коммерческих и частно-коммерческих структур, организаций товарно-денежного оборота, а также для крупных сельскохозяйственных и агропромышленных предприятий. Мы учитываем, что переход к многоукладной экономике и рыночным отношениям, демократизации процессов управления, коренным образом меняют функции и характер деятельности специалистов экономического профиля. Его функции все больше, независимо от занимаемой должности, будут становиться аналитическими, прогнозными, научно-консультативными. Усиливается потребность в экономистах нового профиля: экономиста системного аналитика; экономиста-консультанта; экономиста по антикризисному управлению; экономиста-социолога; менеджера-предпринимателя; экономиста по социальным технологиям; экономиста по социальному маркетингу, экономиста по бухгалтерскому учету и аудиту, экономиста по финансам и кредиту и др. А поэтому факультет должен непрерывно развиваться. Необходимо мобильно реагировать на процессы, происходящие в обществе, создавать новые кафедры, направления, специальности, специализации.

ОАО “Российский Сельскохозяйственный банк” (Россельхозбанк) создан по инициативе Правительства, одобренной Президентом РФ, в 2000 году. Учредителем банка явилось государственное “Агентство по реструктуризации кредитных организаций” (АРКО). С июля 2001 года акционером банка является Правительство РФ в лице Федерального фонда имущества, ему принадлежит 100% акций банка.

ОАО “Россельхозбанк” занимает сейчас второе место в России после Сбербанка по количеству своих подразделений – открыто 67 филиалов и 700 дополнительных офисов. 180 тысяч счетов клиентов обслуживают более 6 тысяч человек. В рамках национального проекта по поддержке аграрного сектора за 9 месяцев 2006 года банком выдано 106 тысяч кредитов. Государство субсидирует процентную ставку заемщикам банка и практически ежегодно производит дополнительные вливания в уставный капитал. Банк также активно кредитует не только предприятия АПК и личные крестьянско-фермерские хозяйства, но и жителей сельской местности (более 60 тысяч кредитов). Мечта председателя правления банка Юрия Трушина – сделать Россельхозбанк универсальным.

РСХБ – основной банк российских фермеров: задача кредитовать агропромышленный комплекс записана в его уставе. Банк на 100% принадлежит государству и пользуется его всемерной поддержкой: за последние три года в капитал внесено 850 млн долларов средств. В прошлом году стал самым динамичным банком первой десятки, увеличив активы вдвое [5].

В рамках реализации национального проекта в аграрном секторе экономики на РСХБ возложена задача по обеспечению возможностей для производителей сельскохозяйственной продукции иметь доступ к кредитам и другим банковским услугам. Руководствуясь целями создания Банка, современным представлением о его месте в банковской системе и целями государственной аграр-

ной политики, миссия ОАО "Россельхозбанк" на перспективу состоит в следующем: Обеспечение доступного, качественного и эффективного удовлетворения потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения Российской Федерации в банковских продуктах и услугах, всемерное содействие формированию и функционированию современной национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора России, поддержка развития агропромышленного комплекса и сельских территорий Российской Федерации.

Для решения этой задачи РСХБ необходимо, в первую очередь, расширить свою филиальную сеть по всей стране, обеспечив при этом эффективное функционирование вновь созданных структурных подразделений.

В настоящее время ВГАУ уже достиг определенных успехов в подготовке кадров не только для аграрного сектора экономики. На территории Центрального Черноземья выпускники экономического факультета ВГАУ пользуются устойчивым спросом и в финансовом секторе. В частности, выпускники экономического факультета особенно востребованы в филиалах, отделениях и дополнительных офисах РСХБ и Сбербанка, расположенных в сельской местности.

Обоюдная выгода от сотрудничества РСХБ и ВГАУ на текущий момент и в перспективе нам видится в следующем.

Для РСХБ:

– накопленный опыт и развивающиеся новые направления на экономическом факультете ВГАУ по подготовке кадров, в том числе экономистов, бухгалтеров, финансистов, налоговиков и юристов, имеющих углубленные знания специфики сельскохозяйственной отрасли, позволяет проводить конкурсный отбор сотрудников во вновь открываемые и расширяющиеся структурные подразделения Банка. Аналогичный подбор кадров может быть применен и для клиентов Банка, в чем последний также может быть заинтересован (общение с клиентами, ориентирующимися в особенностях деятельности кредитных организаций, облегчает работу банковских служащих);

– помимо непосредственного кредитования аграрных формирований, появится возможность предоставления кредитов на оплату учебы во ВГАУ, включая платное обучение в аспирантуре и докторантуре. Здесь появляется возможность более тщательного контроля над качеством обучения заемщиков и их последующим трудоустройством, гарантирующим возврат кредита. Кроме того, это позволит диверсифицировать кредитные вложения самого Банка;

– по мере формирования кредитных историй по ссудам на оплату обучения, появится возможность развивать другие виды кредитования (потребительское, ипотечное и т.п.) прежних заемщиков, закончивших учебу и начавших самостоятельную трудовую деятельность;

– учитывая сложившиеся многолетние взаимоотношения и связи ВГАУ с аграрными формированиями Воронежской и сопредельных областей, можно рассчитывать на эффективные маркетинговые мероприятия по привлечению новых клиентов в Банк;

– возможности использования потенциала ВГАУ для переподготовки и повышения квалификации сотрудников Банка и их клиентов – аграрных формирований.

Для ВГАУ:

– расширение видов образовательных услуг, способствующих повышению авторитета и укреплению позиций Университета на образовательном рынке;

– позволит более гибко реагировать на запросы рынка работодателей и соответственно корректировать направления и виды научно-педагогической деятельности;

– вызовет к жизни новые для Университета направления научных исследований;

– расширит возможности предложения студентам баз прохождения учебной и производственной практик и вариантов трудоустройства по полученной специальности по окончании Университета;

– откроет перспективы для привлечения спонсорской поддержки, необходимой для дальнейшего укрепления материально-технической базы ВГАУ.

Совместные действия РСХБ и ВГАУ по реализации национальных проектов должны найти понимание и дополнительную поддержку со стороны как региональных, так и федеральных властей, что может послужить дополнительным импульсом для дальнейшего развития и формирования новых проектных решений.

Особую роль в содействии подобному сотрудничеству могло бы оказать Министерство сельского хозяйства РФ. С одной стороны, ВГАУ функционирует в системе именно этого Министерства, с другой стороны, Министерство сельского хозяйства выступает в качестве одного из учредителей РСХБ. Таким образом, координация взаимодействия между двумя участниками различных сфер деятельности может быть организована

всего одним органом государственной власти, что позволит значительно снизить издержки бюрократического характера.

В случае достижения успешных результатов, хотя бы, на примере ВГАУ и РСХБ в пределах Воронежской области, опыт такого сотрудничества мог бы быть распространен и на другие субъекты Российской Федерации, где функционируют соответствующие сельскохозяйственные ВУЗы и филиалы “Россельхозбанка”.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный Закон от 03.02.1996г. “О банках и банковской деятельности” (с изм. и доп.).

2. Федеральный Закон от 07.08.1996г. “О высшем и послевузовском профессиональном образовании” (с изм. и доп.).

3. **Масленченков Ю.С.** Финансовый менеджмент в коммерческом банке: фундаментальный анализ. М.: АМИР-Перспектива, 1996. 160 с.

4. **Лашко С.И.** Глобальное аксиологическое равновесие на рынке образовательных услуг / Финансы и кредит, № 42(282).

5. www.rshb.ru – официальный сайт ОАО “Россельхозбанка”.

6. www.vsau.ru – официальный сайт ФГОУ ВПО “Воронежского государственного аграрного университета имени К.Д. Глинки”.

Бонюшко Н.А., Туманов К.М.

Международные стандарты ИСО как основа обеспечения качества и конкурентоспособности продукции и услуг предприятия

На современном этапе развития формирование конкурентной среды на внутренних региональных товарных рынках, а также желание руководителей предприятий расширять экспорт своей продукции способствуют поиску новых конкурентных преимуществ. Обеспечение конкурентоспособности любого предприятия в условиях рыночной экономики невозможно без постоянного совершенствования его деятельности, направленной на повышение и обеспечение качества выпускаемой продукции. Достижение определенных конкурентных преимуществ предприятиями возможно на основе внедрения международных стандартов (МС) ИСО серии 9000:2000, которые, с одной стороны, выступают в качестве основы для формирования систем менеджмента качества на предприятии, а, с другой стороны – как важнейший фактор, подтверждающий потенциальные возможности предприятия по выпуску продукции высокого качества. Последнее может быть достигнуто путем проведения сертификации систем менеджмента качества.

В последние годы в России значительно возрос интерес предприятий к внедрению и сертификации систем менеджмента качества и использованию в этой связи в качестве модели МС ИСО серии 9000:2000, поскольку в них заложены механизмы системного подхода к обеспечению качества и определены требования к системам менеджмента качества на предприятиях. Как известно, первая версия МС ИСО серии 9000 была разработана и утверждена в 1987 году международной организацией по стандартизации ИСО (ISO). В 1994 и 2000 годах была осуществлена работа по их пересмотру с учетом накопленного опыта применения и прогноза мировых тенденций развития управления качеством. Также необходимо отметить, что с 2000 года в данные стандарты вносились изменения и дополнения. В редакции 2005 года концептуальных изменений не произошло, были внесены только дополнения и уточнения к терминам и определениям в области менеджмента качества. В ноябре 2008 года была официально опубликована новая версия международных стандартов ИСО 9001, являющаяся результатом стандартного процесса пересмотра международной организацией по стандартизации (ISO) версий стандартов.

На современном этапе более 160 стран признали МС ИСО в качестве национальных или гармонизировали их в соответствии с национальными стандартами в этой области. В мире насчитывается более 500 тыс. компаний добровольно сертифицировавших свои системы менеджмента качества в соответствии с МС ИСО серии 9000.

В России МС ИСО серии 9000 приняты в качестве национальных стандартов ГОСТ Р в 1988 году. В 2001 статус ГОСТ Р приобрела и новая версия МС ИСО серии 9000:2000, включая ГОСТ Р ИСО 9001-2001 "Системы менеджмента качества. Требования"; ГОСТ Р ИСО 9004-2001 "Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности". Кроме того, МС ИСО серии 9000:2000 включает МС ИСО 9000-2000 "Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь", а также дополняющий данную серию – МС ИСО 19011:2002 "Руководящие указания по аудиту систем менеджмента качества и (или) экологии".

В России сертифицированные системы менеджмента качества (СМК) имеют более 1,5 тыс. предприятий, что составляет 0,3 % от общего числа СМК, внедренных в мире. Это значительно меньше, чем во многих других странах с рыночной экономикой. Например, в Великобритании выдано более 8,5 тыс. сертификатов на СМК, в Китае – 7,5 тыс. Однако, несмотря на еще недостаточное количество российских предприятий, имеющих сертифицированные СМК, следует отметить положительную динамику их роста. С каждым годом возрастает количество стран и компаний применяющих международные стандарты ИСО. Для иллюстрации приведем данные по выданным сертификатам в табл. 1 [1].

Но, говоря о темпах роста, необходимо учитывать стартовые условия. Лидером в этой области является Китай, за 2006 год ими было получено порядка 162259 сертификатов, для сравнения, за этот же период в Нидерландах получено 18922 сертификата.

В этой связи следует отметить, что, несмотря на высокие темпы роста, Россия занимает в настоящее время 40-е место по числу выданных сертификатов на СМК соответствующих МС ИСО 9000, тогда как Китай - 1-е место.

По нашему мнению, такая активизация внедрения СМК на китайских предприятиях не случайна. Китай стал членом ВТО в 2001 году, и внедрение СМК в значительной степени было продиктовано желанием повысить качество продукции, а также обеспечить конкурентные преимущества китайским предприятиям на мировом рынке. О степени распространения и развития идеологии ISO 9000 в России можно судить по мотивам, движущим организациями, внедряющими у себя эти стандарты. Практика работы с предприятиями в области внедрения СМК показывает, что в соответствии с выдвигаемыми мотивами можно выделить следующие группы предприятий: 1) предприятия, внедряющие и сертифицирующие СМК ISO 9000, для продвижения своей продукции или услуг за рубежом и повышения уровня экспортной продукции; 2) предприятия, внедряющие и сертифицирующие СМК ISO 9000, для работы с крупными зарубежными заказчиками в России;

3) предприятия, внедряющие и сертифицирующие СМК ISO 9000, для повышения своего имиджа на внутреннем рынке;

4) предприятия, руководство которых хочет навести порядок в управлении, освоить современные методы управления и на этой основе повысить эффективность деятельности предприятия;

5) предприятия, внедряющие у себя системы менеджмента качества и проходящие сертификацию этих систем, преследуя цель повышения качества своей продукции и услуг;

6) филиалы зарубежных компаний, получившие указание или рекомендацию от головных компаний внедрить СМК и получить сертификаты ISO 9000;

7) необходимость соответствовать условиям участия в тендерах, конкурсах и прочих подобных мероприятиях, которые могут закончиться контрактом, а также служат рекламной компанией предприятию;

8) условия получения государственного заказа, льготного кредитования или страхования;

9) стремление обеспечить сертификацию продукции, обязательным условиям которой является сертификация СМК.

Таблица 1

Количество выданных сертификатов ИСО за 2005–2006 гг.

Вид сертификата	Общемировые данные за		Прирост
	2005г.	2006г.	
ИСО 9001:2000 (данные по 170 странам)	773 867	897 866	16,6%
ИСО 14001:2000 (данные по 138 странам)	56 593	129 199	%
ИСО ТУ 16949:2002 (данные по 78 странам)	17 072	27 999	64%
ИСО 13485:2003 (данные по 82 странам)	5 065	8 175	61,4%

Рассмотрим подробнее приведенные выше группы. В большинстве случаев предприятия, относящиеся к первой и второй группам, ориентированы в основном на получение сертификата и зачастую не готовы к серьезной работе по постановке эффективной системы менеджмента качества. Тем не менее, получение сертификатов ISO 9000 может принести им реальную пользу, по крайней мере, в краткосрочной перспективе.

Руководство компаний, относящихся к третьей группе, обычно слабо знакомы с содержанием требований стандартов ISO 9000, но четко знают, что, получив сертификат, они продемонстрируют свое благополучие, прогрессивность и квалификацию менеджмента. Как правило, подход таких компаний изменяется в подготовке к сертификации в пользу стремления добиться реальной пользы – повышения качества, снижения издержек и т. д. Если этого не происходит, проект внедрения чаще всего проваливается или не приводит к ожидавшимся положительным результатам. Предприятия четвертой и пятой группы имеют реальные шансы повысить качество своей продукции и эффективность менеджмента, если разработка и внедрение системы менеджмента качества проводится грамотно: руководство компании не только инициирует, но и реально руководит работами в области создания СМК; персонал заинтересован в положительных результатах работы и принимает в ней непосредственное участие, к работе привлечена квалифицированная консалтинговая фирма, проведено неформальное обучение руководства и сотрудников основам менеджмента качества. Шестая группа предприятий достаточно неоднородна. Их объединяет преимущественно экзогенный повод для начала подготовки к сертификации. Успех сертификации и эффективность самого внедрения системы качества зависят от объективных и субъективных факторов, связанных с состоянием, структурой, историей и менеджментом предприятия, а также от уровня той помощи, которая будет оказана головной зарубежной компанией по внедрению СМК. Мотивы предприятий седьмой группы достаточно распространены в России и рубежом. Так, например, в России поставки продукции для топливно-энергетического комплекса, для предприятий химической промышленности и других отраслей осуществляются только с учетом наличия системы качества у поставщика. Восьмая группа предприятий также достаточно многочисленна. Так, в значительной степени стимулирующее воздействие на стремление предприятий отраслей машиностроения к формированию и сертификации СМК в соответствии о стандартами ИСО серии 9000 оказывает постановление Правительства РФ от 2 февраля 1998 года № 113 “О некоторых мерах, направленных на совершенствование систем обеспечения качества продукции и услуг”. В соответствии с указанным постановлением в качестве обязательного условия получения заказа на изготовление продукции для государственных нужд, вводится сертификат на СМК качества предприятия, претендующего на получение такого госзаказа. Для предприятий оборонной промышленности в рамках работ по введению государственных мер повышения качества и надежности вооружения и военной техники (ВВТ) Минэкономики России совместно с Министерством обороны принято постановление от 27 марта 1998 года N 358 “Об утверждении Положения о лицензировании деятельности по разработке, производству и утилизации вооружения, военной техники и боеприпасов”. Указанным постановлением предусматривается обязательное наличие сертификата на СМК при выдаче лицензий на разработку и производство ВВТ.

Стремление обеспечить сертификацию продукции, обязательным условиям которой является сертификация СМК, являющееся мотивацией девятой группы предприятий начинает активизироваться среди российских компаний. И связано это с теми изменениями, которые вводит ФЗ “О техническом регулировании” в систему сертификации и подтверждения соответствия.

В соответствии с ФЗ “О техническом регулировании” в Российской Федерации существуют две формы обязательного подтверждения соответствия продукции нормативным требованиям в области безопасности: принятие декларации о соответствии (далее – декларирование соответствия) и обязательной сертификации. Обязательное подтверждение соответствия проводится только в случаях, установленных соответствующим техническим регламентом, и исключительно на соответствие требованиям технического регламента. Объектом обязательного подтверждения соответствия может быть только продукция, выпускаемая в обращение на территории Российской Федерации.

Форма и схемы обязательного подтверждения соответствия могут устанавливаться только техническим регламентом с учетом степени риска не достижения целей технических регламентов.

Декларация о соответствии и сертификат соответствия имеют равную юридическую силу независимо от схем обязательного подтверждения

соответствия и действуют на всей территории Российской Федерации.

Мировая практика развития стран с рыночной экономикой показывает, что с 90-х годов значительно активизировалось влияние общества на предприятия, и предприятия стали все больше учитывать интересы общества, при этом особое внимание стало уделяться проблеме защиты окружающей среды и безопасности продукции. Соответственно международной организацией по стандартизации ИСО были разработаны и приняты международные стандарты серии 14000 "Управление качеством окружающей среды", которые становятся на современном этапе не менее популярными в мире, чем МС ИСО серии 9000.

Появление в 1996 году МС ИСО 14001 – первого международного стандарта из серии ИСО 14000, содержащего требования к системе экологического менеджмента, обусловлено необходимостью оценки эффективности существующих систем экологического менеджмента на разных предприятиях и компаниях в разных странах мира по единым объективным критериям и облегчения задач предприятий имеющих намерения создать систему экологического менеджмента.

До ИСО 14001 уже были разработаны национальные стандарты по системе экологического менеджмента (BS 7750, EMAS), но ИСО 14001 является первым международным стандартом в данной области. Серия ИСО 14000 также связана с выпущенной ранее серией ИСО 9000, устанавливающей требования к системе менеджмента качества. Новая версия МС ИСО серии 9000:2000 согласована с МС ИСО серии 14000.

Из серии МС ИСО 14000 (ГОСТ Р ИСО 14000) только стандарт МС ИСО 14001 (ГОСТ Р ИСО 14001) содержит требования к системе экологического менеджмента. Соответственно сертификация проходит только по этому стандарту. Остальные стандарты данной серии призваны дополнять стандарт ИСО 14001.

Само по себе формальное внедрение стандарта ИСО 14001 еще не гарантирует автоматического решения всех природоохранных задач на предприятии. Эффективность применения системы экологического менеджмента, которую уже принято рассматривать в качестве инструмента регулирования отрицательного воздействия предприятия на окружающую среду, зависит, прежде всего, от активности руководства предприятия и вовлечения всего персонала в данную деятельность.

Таким образом, МС ИСО серии 14000 устанавливают требования к системам экологического управления предприятиями, на соответствие которыми должна осуществляться сертификация этих систем.

Следует заметить, что на современном этапе в мире значительно активизировалась работа по сертификации систем на соответствие МС ИСО серии 14000.

В настоящее время российские предприятия также проявляют значительный интерес к МС ИСО 14000. Среди них Санкт-Петербургская пивоваренная компания ОАО "Балтика", одно из крупнейших пивоваренных предприятий в России и Восточной Европе. ОАО "Балтика" с 1994 организует свою работу в области качества на основе МС ИСО серии 9000, а в последствии – МС ИСО серии 14000.

По нашему мнению, можно прогнозировать дальнейший рост активизации предприятий по внедрению МС ИСО 14000, что связано, в том числе и правилами международной торговли в рамках ВТО. В 1995 году Генеральный Совет ВТО учредил Комитет по торговле и экологии, основными направлениями программы работы которого являются:

– взаимосвязь между принципами многосторонней торговой системы и торговыми мерами по защите окружающей среды;

– взаимосвязь между экологической политикой в области торговли, мерами по защите окружающей среды и многосторонней торговой системой;

– взаимосвязь между нормами многосторонней торговой системы и налогами и сборами, вызванными экологическими требованиями;

– взаимосвязь между механизмом разрешения споров ВТО и аналогичными положениями, имеющимися в многосторонних соглашениях по вопросам экологии;

– воздействие экологических мер на доступ на рынки.

В рамках указанных направлений разрабатываются новые нормы в международной торговле, непосредственно связанные с экологией и экологической безопасностью. В этой связи, как уже было замечено ранее, следует прогнозировать развитие систем экологического менеджмента на предприятиях, основу которых могут составить МС ИСО серии 14000.

На наш взгляд, появление новых версий стандартов ИСО свидетельствует о расширяющейся и совершенствующейся практики применения стандартов ИСО серии 9000. Однако следует выделить и другую современную тенденцию в

области управления качеством. Многие компании в Европе и других регионах мира, не удовлетворяясь достигнутым уровнем сертификации на соответствие этим стандартам, а ищут новые направления в развитии менеджмента качества и конкурентоспособности. Существует точка зрения, что стандарты серии 9000, 14000 носят достаточно универсальный характер и не могут в достаточной мере отразить особенности предприятий той или иной отрасли.

Соответственно в настоящее время получила активное распространение тенденция создания отраслевых версий стандартов в области управления качеством.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

– Наличие системы качества на предприятии обеспечивает оптимальное сочетание управленческих функций, позволяет значительно улучшить качество менеджмента и изменить роль руководства, сосредоточив его внимание на стратегическом управлении.

– Сертификация систем качества на соответствие требованиями МС ИСО 9001:2000 обеспечивает предприятие дополнительными конкурентными преимуществами, необходимый уровень доверия потребителей к его продукции и повышает деловую репутацию.

– Внедрение системы качества на предприятии способствует росту его активов. Нематериальные активы предприятия могут возрастать за счет повышения стоимости торговой марки производителя, стабильно выпускающего высококачественную продукцию, а финансовые активы соответственно могут повышаться за счет капитализации дохода, вызванной ростом оборота.

– Исследованные нами предпосылки внедрения международных стандартов в управление качеством на отечественных предприятиях являются в настоящее время реально действующей практикой и содержат в себе значительные преимущества для формирования конкурентоспособности продукции и услуг российских предприятий как на внешнем, так и на внутреннем рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Практика применения МС ИСО 9000:2000. М: РИА “Стандарты и качество”. № 1. 2007.

2. ГОСТ Р ИСО 9000-2001. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. М.: Изд-во стандартов, 2001. 26 с.

3. ГОСТ Р ИСО 9001-2001. Системы менеджмента качества. Требования. М.: Изд-во стандартов, 2001. 21 с.

4. **Горбашко Е.А.** Управление качеством. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2001.

5. **Эванс, Джеймс Р.** Управление качеством: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности “Менеджмент организации”: пер. с англ. под ред. Э.М. Короткова; предисловие Э.М. Короткова. М.: ЮТИТИ-ДАНА. 2007.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АШХОТОВ Вячеслав Юрьевич – *заведующий кафедрой финансового менеджмента и инвестиций Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии, кандидат экономических наук.*

АТАМАНОВ Геннадий Альбертович – *доцент кафедры информационных технологий и экономико-математического моделирования Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии, кандидат философских наук.*

АЛАБИНА Татьяна Александровна – *ассистент кафедры финансов и кредита Кемеровского государственного университета, аспирант Кемеровского государственного университета.*

АРУТЮНЯН Светлана Айковна – *аспирантка кафедры мировой экономики Астраханского государственного университета.*

БАХРАМОВ Юрий Муминович – *профессор кафедры экономики и менеджмента технологий и материалов Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.*

БЕЛЯЕВА Елена Сергеевна – *доцент кафедры финансов и кредита Курского государственного технического университета, кандидат социологических наук.*

БИЧЕВА Елена Евгеньевна – *старший преподаватель кафедры финансов и кредита Воронежского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук.*

БОНДАРЕНКО Сергей Михайлович – *аспирант кафедры статистики и эконометрики Ставропольского государственного аграрного университета.*

БОНЮШКО Наталья Анатольевна – *доцент кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент.*

БУРДАКОВА Галина Ивановна – *доцент кафедры менеджмента и организации промышленного производства Комсомольского – на – Амуре государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

БУРЫЛОВА Лилия Григорьевна - *доцент кафедры экономики, предпринимательства и менеджмента Пермского государственного университета, кандидат экономических наук.*

ВДОВИНА Валентина Александровна – *аспирантка кафедры экономики и финансов Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета.*

ВОЙНОВА Евгения Сергеевна - *преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.*

ГАЛАЧИЕВ Олег Таймуразович – *аспирант кафедры бухгалтерского учета Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии.*

ГЛАДИЛИН Александр Васильевич – *заведующий кафедрой статистики и эконометрики Ставропольского государственного аграрного университета, доктор экономических наук, профессор.*

ГОРЕЛОВА Ольга Игоревна – *доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и аудита Астраханского государственного университета, кандидат экономических наук.*

ГРИГОРЬЕВА Жанна Евгеньевна – *начальник сектора оценки эффективности проектов комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области.*

ГУЗИКОВА Людмила Александровна – *доцент кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

ГУРНОВИЧ Татьяна Генриховна – *профессор кафедры финансового менеджмента и банковского дела Ставропольского государственного аграрного университета, доктор экономических наук, профессор.*

ДАНИЛОВ Геннадий Владимирович - *доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова, кандидат экономических наук.*

ДЖУРАБАЕВ Адурашид Абдувахидович – *докторант института экономики АН Республики Узбекистан, кандидат экономических наук, доцент.*

ДИДЕНКО Николай Иванович – *заведующий кафедрой мировой экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.*

ДОЦЕНКО Антон Евгеньевич – *аспирант кафедры информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета.*

ЖЕВОРА Юрий Иванович – *доцент, докторант кафедры экономики и менеджмента Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.*

ЗАЙЦЕВА Ирина Владимировна – *доцент кафедры компьютерной безопасности Ставропольского государственного университета, кандидат физико-математических наук.*

ЗАХАРОВА Татьяна Владимировна – *доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.*

ЗУБЧИК Анна Васильевна – *аспирантка кафедры экономической теории Орловского государственного института экономики и торговли.*

ИМАЙКИН Егор Александрович – *аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики Пермского государственного университета.*

КАЗАРЕНКОВА Наталья Петровна – *старший преподаватель кафедры финансов и кредита Курского государственного технического университета, кандидат экономических наук.*

КАМЕНЕВА Вера Владимировна – *старший преподаватель кафедры экономики и управления на транспорте Тихоокеанского государственного университета.*

КАМЫСОВСКАЯ Светлана Васильевна – *доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

КАНАШ Эльвира Шавукатовна– *аспирантка кафедры экономической теории Астраханского государственного университета.*

КАРАВАЙКОВ Владимир Михайлович – *директор регионального центра энергоэффективности Костромского государственного технологического университета, доктор технических наук, профессор.*

КАРПОВИЧ Олег Геннадьевич – *соискатель ученой степени доктора экономических наук кафедры экономики и менеджмента Российской экономической академии им. Плеханова, доктор юридических наук, профессор.*

КИРОВА Кира Сергеевна – *ассистент кафедры экономики и менеджмента Северо-Кавказского социального института.*

КЛИМИН Анастасий Игоревич – *доцент кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

КОРОЛЕВ Владимир Александрович – *профессор, заведующий кафедрой компьютерных и информационных технологий Санкт-Петербургского торгово-экономического института, доктор технических наук, профессор.*

КОЧЕТОВ Вадим Леонидович - *заведующий кафедрой менеджмента Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы, кандидат экономических наук, доцент.*

КРАСНОБОКАЯ Ирина Александровна – *доцент кафедры мировой экономики и статистики Орловского государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

КРЯЧОК Игорь Юрьевич – *аспирант кафедры международного бизнеса Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

КУЗЬМЕНКО Ирина Петровна – *доцент кафедры информационных и компьютерных систем Ставропольского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

КУРОЧКИНА Анна Александровна - *заведующая кафедрой менеджмента Санкт-Петербургского торгово-экономического института, доктор экономических наук, профессор.*

КУШЕЛЕВА Ирина Андреевна – *студентка факультета экономики и менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

ЛИМАН Ирина Александровна – *директор Высшей школы бизнеса Института дополнительного профессионального образования Тюменского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.*

ЛИТВИНОВ Илья Александрович – *ассистент кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.*

МАГЕРИН Николай Викторович – *старший преподаватель кафедры статистики Санкт-Петербургского торгово-экономического института.*

МАКАРОВ Александр Владимирович – *соискатель кафедры управления международным образованием Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

МАКАРОВА Татьяна Анатольевна – *доцент кафедры управления международным образованием Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.*

МАКАРОВА Анастасия Владимировна – *аспирантка кафедры экономики и организации предприятия Ивановского государственного энергетического университета им. В.И. Ленина.*

МАКСИМОВА Татьяна Геннадьевна – *заведующая кафедрой статистики Санкт-Петербургского торгово-экономического института, доктор экономических наук, профессор.*

МАНЖОСОВА Инна Борисовна – *доцент кафедры бухгалтерского управленческого учета Ставро-*

польского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук.

МАНОЙЛОВ Олег Викторович – *ведущий инженер ФГУП "КБ "Арсенал".*

МАРАХОВСКИЙ Александр Сергеевич – *доцент кафедры информационных систем Ставропольского государственного университета, кандидат физико-математических наук.*

МАРКИНА Светлана Александровна – *старший преподаватель кафедры финансов и кредита Курского государственного технического университета, кандидат экономических наук.*

МЕДВЕДОВСКАЯ Юлия Михайловна – *аспирантка кафедры организации торговли, предпринимательства и маркетинга Санкт-Петербургского торгово-экономического института.*

МИЛЛЕР Александр Емельянович – *профессор кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, доктор экономических наук, профессор.*

МИНЁВА Оксана Карловна – *профессор кафедры менеджмента и финансов Астраханского государственного университета, доктор экономических наук, доцент.*

МИСАКОВ Валерий Сафарбиевич – *заведующий отделом устойчивого регионального развития Кабардино-Балкарского научного центра РАН, доктор экономических наук, профессор.*

МИТРОФАНОВА Светлана Викторовна – *доцент кафедры социальной работы Ставропольского государственного университета, кандидат педагогических наук, доцент.*

МОРОЗОВА Наталья Олеговна – *доцент кафедры менеджмента и финансов Астраханского государственного университета, кандидат экономических наук.*

МОСПАН Андрей Ярославович – *соискатель кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.*

МУРАШОВА Светлана Витальевна – *доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Санкт-Петербургского торгово-экономического института, кандидат экономических наук, доцент.*

МУРЫГИНА Аделя Сергеевна – *аспирантка кафедры мировой экономики Астраханского государственного университета.*

НИКИФОРОВ Виктор Владимирович – *аспирант кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

НОВИКОВА Ирина Владимировна – *заведующая кафедрой регионоведения и региональной экономики Ставропольского государственного университета, доктор социологических наук, профессор.*

НОВОСЁЛОВ Сергей Николаевич – *доцент кафедры социально-экономических и гуманитарных дисциплин Московской академии туристского и гостинично-ресторанного бизнеса (Кисловодский филиал), кандидат сельскохозяйственных наук.*

НОСКОВА Наталья Юрьевна – *аспирантка кафедры экономики, управления и информатики Института авиационных технологий и управления Ульяновского государственного технического университета.*

НУРЕТДИНОВА Юлия Викторовна – *старший преподаватель кафедры экономики, управления и информатики Института авиационных технологий и управления Ульяновского государственного политехнического университета.*

ОГНЕВ Дмитрий Владимирович – *заведующий кафедрой экономики, маркетинга и психологии управления Ангарской государственной технической академии, кандидат экономических наук, доцент.*

ОЛЕСОВ Артем Евгеньевич – *заведующий кафедрой экономики и маркетинга в здравоохранении Института повышения квалификации Федерального медико-биологического агентства, кандидат экономических наук.*

ОСТРОВСКИХ Татьяна Илларионовна – *старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Хакасского технического института – Филиала Сибирского федерального университета (СФУ).*

ПАНТЮХИН Андрей Леонидович – *аспирант кафедры кадастра и геодезии Комсомольского-на-Амуре технического университета.*

ПЕТРОВ Дмитрий Михайлович – *заместитель начальника Военно-картографической фабрики – главный инженер, доцент кафедры экономической теории Северо-Западного заочного государственного технического университета, кандидат военных наук, доцент.*

ПЕТРОВА Марина Сергеевна – *соискатель кафедры экономики, финансов и учета Института дополнительного профессионального образования Тюменского государственного университета.*

ПОПОВ Петр Михайлович – *профессор кафедры экономики, управления и информатики Института авиационных технологий и управления Ульяновского государственного технического университета, доктор технических наук, профессор.*

ПШЕНИЧНИКОВ Владислав Владимирович – *доцент кафедры финансов и кредита Воронежского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

РАДАЧИНСКИЙ Василий Михайлович – *аспирант кафедры менеджмента Ставропольского института им. В.Д. Чурсина.*

РОГАЧЕВ Алексей Фруминович – *заведующий кафедрой информационных технологий и экономико-математического моделирования Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии, доктор технических наук, профессор.*

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ Владимир Алексеевич – *аспирант кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.*

РЫЖОВА Ирина Геннадьевна – *старший преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.*

САКУЛИН Станислав Александрович – *аспирант кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.*

САРАНА Евгений Юрьевич – *руководитель отдела продаж ООО "торговый дом ОАО ММК".*

СЕМЁНОВ Владислав Валерьевич - *аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Ставропольского государственного аграрного университета.*

СЕРГИЕНКО Вячеслав Станиславович – *аспирант кафедры предпринимательства Ставропольского государственного аграрного университета.*

СИЗЮКОВ Сергей Анатольевич - *соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.*

СКИТЕР Наталья Николаевна – *доцент кафедры информационных технологий и экономико-математического моделирования Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии, кандидат экономических наук, доцент.*

СМИРНОВА Елена Владимировна – *доцент кафедры социальной работы Ставропольского государственного университета, кандидат педагогических наук, доцент.*

СОКОЛОВА Ольга Андреевна – *соискатель ученой степени кандидата экономических наук по кафедре экономики и управления Костромского государственного технологического университета.*

СТАНИШЕВСКАЯ Светлана Петровна – *доцент кафедры экономической теории и мировой экономики Пермского государственного университета, кандидат экономических наук, заместитель декана экономического факультета.*

ТАТОЧЕНКО Тамара Викторовна – *старший преподаватель кафедры информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.*

ТЕТЕРИН Михаил Алексеевич – *аспирант кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей Московского государственного института международных отношений (университета) МИД РФ.*

ТОРОПЦЕВ Евгений Львович – *заведующий кафедрой информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.*

ТРЫСЯЧНЫЙ Владимир Иванович – *доцент, докторант кафедры экономики и менеджмента Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.*

ТУМАНОВ Константин Михайлович – *доцент кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент.*

ТЮТЫК Ольга Владимировна - *ассистент кафедры экономики, предпринимательства и менеджмента Пермского государственного университета.*

ФАБРИЧНОВА Татьяна Геннадьевна - *доцент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.*

ФЕДУЛОВА Елена Анатольевна – *доцент, докторант кафедры финансов и кредита Кемеровского государственного университета, кандидат экономических наук.*

ХАРИТОНОВА Наталия Анатольевна – *профессор кафедры экономики и менеджмента государственного технологического университета "Московский институт стали и сплавов", доктор экономических наук, профессор.*

ХАРИТОНОВА Екатерина Николаевна – *доцент кафедры экономики и менеджмента государственного технологического университета "Московский институт стали и сплавов", кандидат экономических наук, доцент.*

ХНЫКИНА Татьяна Семеновна - *ассистент кафедры менеджмента Санкт-Петербургского торгово-экономического института.*

ШАРДАН Саида Кемаловна – *заведующая кафедрой экономического анализа Карачаево-Черкесской государственной технологической академии, кандидат экономических наук, доцент.*

ШЛАФМАН Александр Изевич – *доцент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.*

ЩЕРБАКОВА Надежда Викторовна – *ведущий инженер ГУ "Научно-исследовательский и проектный центр Генерального плана Санкт-Петербурга".*

АННОТАЦИИ.
КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Диденко Н.И. РОССИЯ И ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ИТОГИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.

В статье изложена характеристика компонент глобальной экономики: транснациональное производство; глобальная валютно-финансовая система; система международной торговли; единое информационное пространство; система перемещения и диффузии технологий; система перемещения трудовых ресурсов. Приводятся результаты анализа взаимодействия экономики России с глобальной экономикой. Предложен механизм разработки и реализации внешнеэкономической стратегии.

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА. СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ.

Скитер Н.Н., Рогачев А.Ф. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.

Рассмотрены различные экономические механизмы, снижающие давление производственного сектора на окружающую среду. Предложена модель, позволяющая проанализировать налоговую политику национальных правительств, направленную на снижение отрицательных воздействий, связанных с загрязнением окружающей среды национальными и транснациональными фирмами.

ПРЕДПРИЯТИЕ. ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА. ВРЕДНЫЕ ВЫБРОСЫ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. МОДЕЛИРОВАНИЕ.

Кирова К.С., Доценко А.Е., Мараховский А.С. УЧЕТ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛИ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА ПРИ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ УСТОЙЧИВОСТИ.

Предложены методы решения важнейшей научной и народнохозяйственной задачи разработки и проведения мероприятий по обеспечению устойчивости функционирования сложных экономических систем в части сохранения приемлемых темпов экономического роста и освобождения от низкочастотных конъюнктурных и высокочастотных случайных колебаний ВВП, генерируемых совокупностью произвольных экономических факторов.

МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС. УСТОЙЧИВОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛИ. СЛУЧАЙНЫЕ ФАКТОРЫ.

Трысячный В.И., Жевора Ю.И., Кузьменко И.П. К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ РЫНКА СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА.

Рассматриваются теоретические аспекты формирования рынка средств производства. Раскрыта эволюция и содержание данной категории, а также ее место в общей классификации рынков. Проанализированы современные определения рынка средств производства.

РЫНОК. СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА. КЛАССИФИКАЦИЯ. РЕГИОН. КАТЕГОРИЯ.

Канаш Э.Ш. ПРОБЛЕМЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В МИРОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ: ПРИЧИНЫ РОСТА И ПОСЛЕДСТВИЯ.

В статье рассмотрены причины роста и последствия теневой экономики на основе результатов мировых исследований данной проблемы. Автор проводит анализ различных мнений о возможных противоречивых эффектах теневой экономической деятельности, влияющих на экономическую эффективность.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА. СВЕРХРЕГУЛИРОВАНИЕ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ. СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ. МАСШТАБЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ.

Войнова Е.С., Данилов Г.В., Рыжова И.Г. УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЗАТРАТ НА ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ.

В статье рассмотрены вопросы дифференциации затрат на постоянные и переменные методом регрессионного анализа. Для условий конкретного предприятия решается задача определения достаточного объема выборки, обеспечивающего получение статистически значимого уравнения регрессии. В случае многопродуктового производства рекомендуется использовать регрессионный анализ в сочетании с кластерным анализом, что позволяет снизить размерность задачи и, следовательно, расширить область практического использования предлагаемого метода дифференциации затрат.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАТРАТ. ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ. РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ. МНОГОПРОДУКТОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ.

Макаров А.В., Макарова Т.А. СОЦИАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ И МЕНЕДЖМЕНТЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА.

В статье представлены основные направления социальных изменений в экономике современного общества. Раскрыты важнейшие принципы социального партнерства.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО. СОЦИАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ. СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО.

Гузикова Л.А. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ГРАФОВ ДЛЯ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ.

Рассматриваются условия формирования эффективных социально-экономических институтов, обосновывается необходимость формального анализа характеристик формируемых институтов и возможность использования для этой цели методов теории графов, предлагается методика анализа социально-экономических институтов на основе теории графов и описывается область ее применения.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНСТИТУТОВ. АНАЛИЗ ИНСТИТУТОВ. ФОРМАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ. ТЕОРИЯ ГРАФОВ.

Нуретдинова Ю.В. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ НА СЕЛЬХОЗУГОДИЯ.

Рассмотрены механизмы, направленные на рациональное землепользование на примере региональных субъектов. Предложены пути развития отношений собственности на сельхозугодия для практического применения в сфере агропромышленного комплекса.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ. ПРЕДПРИЯТИЕ. СОБСТВЕННОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ.

Моспан А.Я. МЕСТО, РОЛЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ.

В статье показаны место и роль естественных монополий в макроэкономических системах. Предложены признаки классификации естественных монополий.

МОНОПОЛИЯ. МАКРОЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. ТИПОЛОГИЯ.

Бурдакова Г.И. ИСТОЧНИКИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА И РЕСУРСЫ САМОРАЗВИТИЯ "БЛАГОПОЛУЧНЫХ" РЕГИОНОВ РОССИИ.

Рассмотрены внешнеэкономические факторы устойчивого роста экономики России. С помощью корреляционно – регрессионного анализа выявлены проблемы оптимизации структуры экспорта. Определены ресурсы развития "благополучных" регионов России.

РЕСУРСЫ. РОСТ ЭКОНОМИКИ. ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА. САМОРАЗВИТИЕ.

Мурыгина А.С. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.

Рассмотрены особенности и преимущества создания кластеров, как эффективного способа повышения конкурентоспособности в различных странах. Предложены приоритетные направления использования кластерных систем для развития российской промышленности.

КЛАСТЕРЫ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. ИННОВАЦИИ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ.

Федулова Е.А., Алабина Т.А. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Проводится исследование роли государственного инвестирования как необходимого условия экономического роста страны в целом и ее регионов. На примере Кемеровской области построена эконометрическая модель оценки эффективности государственного инвестирования в развитие экономики региона.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ.

Бурылова Л.Г., Тютык О.В. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА ПАССИВНОГО ТИПА (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ).

В условиях переходной экономики развитие российских корпораций характеризуется активным внедрением процессов консолидации активов. В этой связи особенно актуальным представляется изучение факторов,

обуславливающих активное развитие интеграционных процессов в российских регионах, а также проблемы влияния корпоративных решений по трансформации отношений собственности на состояние и вектор развития региональных экономических систем.

СЛИЯНИЯ. ПОГЛОЩЕНИЯ. КОНСОЛИДАЦИЯ АКТИВОВ. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.

Имайкин Е.А., Станишевская С.П. СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В РЕГИОНЕ.

Статья посвящена проблеме управления интеллектуальным капиталом. Автором выдвинуто предположение о ключевом значении образования в содержании интеллектуального капитала. Проведен анализ состояния образования в Пермском крае, выявлены основные проблемы.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ. РЕГИОН. УПРАВЛЕНИЕ. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. РЫНОК ТРУДА. ОБРАЗОВАНИЕ.

Григорьева Ж.Е. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ В РЕГИОНАХ.

Рассмотрены проблемы финансирования крупных социально значимых инфраструктурных проектов. В целях финансирования таких проектов предложено использование механизмов государственно-частного партнерства. Выявлены негативные факторы, сдерживающие процесс внедрения партнерства в регионах, предложены пути их устранения.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО. ИНВЕСТИЦИИ. ФИНАНСИРОВАНИЕ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ.

Гурнович Т. Г., Зайцева И.В., Торопцев Е.Л. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПАРАМЕТРИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА.

Представлена многоотраслевая математическая модель рынка труда, носящая прикладной характер. Проанализированы возможные подходы к анализу устойчивости рынка труда, предложен математический аппарат для анализа собственных динамических свойств рынка труда и рассмотрен конкретный пример такого анализа.

РЫНОК ТРУДА. МОДЕЛЬ. ПАРАМЕТРИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ. СОБСТВЕННЫЕ ЗНАЧЕНИЯ.

Мисаков В.С., Галачиев О.Т., Шардан С.К. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК.

Рассмотрены проблемы теоретического и методического представления подходов организации и проведения государственной политики формирования перспективной структуры экономики регионального АПК в условиях нестабильности и неопределенности рынка. На материалах регионального АПК Кабардино-Балкарской Республики рассмотрены в совокупности все возможности АПК региона применительно к реализации различных вариантов экономической политики и различным наборам инструментов регулирования воспроизводственных процессов.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА. ФОРМИРОВАНИЕ. ПЕРСПЕКТИВНАЯ СТРУКТУРА. ЭКОНОМИКА. РЕГИОН.

Ашхотов А.Ю. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РАЗНОПРОФИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕГИОНА.

Рассмотрены проблемы теоретического и методического представления организации экономического регулирования взаимоотношений разнопрофильных предприятий АПК региона. Проанализированы влияния ценового фактора, финансово-кредитного механизма, страхования на результаты деятельности хозяйствующих субъектов АПК.

ОРГАНИЗАЦИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ. РЕГИОН.

Карпович О.Г. МЕСТО И РОЛЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА.

В статье проведен анализ определений, рассмотрены место и роль территориально-производственных комплексов в экономике региона, а также представлена их классификация.

РЕГИОН. ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС. ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ. ЭКОНОМИКА РЕГИОНА.

Карпович О.Г. ФОРМИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА.

В статье рассмотрены подходы к определению кластера применительно к экономике региона. На основе кластерного подхода изложены вопросы формирования территориально-производственных комплексов.

РЕГИОН. КЛАСТЕР. ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС. ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ. ЭКОНОМИКА РЕГИОНА.

Щербакова Н. В. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ КРУПНОГО ГОРОДА.

Рассмотрены проблемы оценки эффективности социально-экономического развития крупного города. Предложена методика оценки эффективности развития крупного города на основе системно-динамического подхода. Разработанная методика оценки эффективности развития крупного города позволяет выработать адекватные механизмы управления его развитием, направленных на повышение уровня жизни горожан.

КРУПНЫЙ ГОРОД. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ. ГРАНИЦЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ. СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ.

Олесов А.Е. УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.

В статье изложены концептуальные основы управления закупками в системе государственного здравоохранения. Проанализирована практика заключения контрактов в Федеральном медико-биологическом агентстве России.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ. ЗДРАВООХРАНЕНИЕ. МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ.

Шлафман А.И., Фабричнова Т.Г. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ.

В статье проведен анализ состояния и конкурентоспособности алмазодобывающей отрасли промышленности России. Дана оценка ее динамики и перспектив развития.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. АЛМАЗОДОБЫВАЮЩАЯ ОТРАСЛЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ.

Гурнович Т.Г., Сергиенко В.С., Торопцев Е.Л. ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ "ПРОИЗВОДСТВО – ПОТРЕБЛЕНИЕ" ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕГИОНЕ.

Работа посвящена прогнозированию и оптимизации результатов производственно-коммерческой деятельности в плодоовощеводстве региона.

ОПТИМИЗАЦИЯ. ПРИБЫЛЬ. РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ. РЕГИОН.

Арутюнян С.А. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА.

Рассмотрена классификация способов государственного вмешательства в туристический сектор: финансовые стимулы, сокращение капитальных расходов, сокращение операционных расходов, гарантия (сохранности) капиталовложений.

ТУРИЗМ. ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА. СУБСИДИИ. ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ.

Новоселов С.Н. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЬЮ СФЕРЫ УСЛУГ.

В статье, посвященной исследованию управления туристской отраслью сферы услуг, выявлены и исследованы ключевые особенности и тенденции рынка туристских услуг России.

СФЕРА УСЛУГ. ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ. ТУРИСТСКАЯ ОТРАСЛЬ. РЫНОК ТУРИСТСКИХ УСЛУГ.

Джурабаев А.А., Бахрамов Ю.М. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ.

Проанализированы тенденции развития рынка информационных услуг, отмечена роль государственного регулирования в этом секторе экономики и рекомендованы методы повышения эффективности сектора услуг связи в условиях конкуренции.

РЫНОК. ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ. РЕГУЛИРОВАНИЕ. КОНКУРЕНЦИЯ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Семёнов В.В., Таточенко Т.В. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ КАК СФЕРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

Рассмотрена система перехода от централизованного отопления к децентрализованному отоплению жилого фонда, предложена комплексность оборудования и дано экономическое обоснование проекту, а так же рассмотрена функциональная составляющая малого предпринимательства на рынке отопительных услуг.

ОТОПИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ.

Новикова И.В., Смирнова Е.В., Митрофанова С.В. РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.

Рассмотрены проблемы разработки и реализации стратегии социально-экономического развития муниципальных образований на примере города Ставрополя – центра субъекта РФ. Для экономической составляющей стратегии представлена методика оценки промышленного комплекса города, для социальной составляющей – рекомендации по повышению качества жизни горожан.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ. МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. ИНВЕСТИЦИИ. ИННОВАЦИИ.

Кочетов В.Л. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.

В статье рассмотрены основные этапы реализации стратегического управления развитием муниципального образования и дана их характеристика. Показано, что задачи стратегического управления на муниципальном уровне могут быть решены только в увязке со стратегическими целями и задачами государства.

МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ. ИНЖИНИРИНГ. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ.

Вдовина В.А. УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ.

Раскрыта сущность системы бюджетных отношений и проанализировано функционирование ее элементов. Выделены методы управления системой, предложены направления совершенствования управления системой бюджетных отношений на муниципальном уровне.

СИСТЕМА. УПРАВЛЕНИЕ. БЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. МОДЕЛИРОВАНИЕ. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ.

Камысовская С.В., Захарова Т.В. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

В статье раскрыты сущностные характеристики и отражены информационные массивы подходов к оценке стоимости фирмы как имущественного комплекса. Проведена оценка модельного предприятия различными методами, в том числе методом значимых активов, предложенным авторами.

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС. ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД. ДОХОДНЫЙ ПОДХОД. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н., Сарана Е.Ю. К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ СБЫТОВОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Представлены пути совершенствования методики управления комплексной системой сбытового логистического контроллинга промышленных предприятий. Предложены показатели, влияющие на определение категории потребителя (клиентского капитала), а также модели, формализующие затраты предприятия на функционирование комплексной системы сбытового логистического контроллинга и результат от внедрения указанной системы.

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЛИНГ. СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ. КАТЕГОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ. ЗАТРАТЫ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Шлафман А.И. ФОРМИРОВАНИЕ ПРИЗНАКОВ КЛАССИФИКАЦИИ ВИДОВ ПОГЛОЩЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ.

В статье рассмотрены основные способы укрупнения и концентрации капитала, такие как слияния и поглощения. Проанализированы применяемые термины, представлена классификация видов поглощений предприятий.

СЛИЯНИЯ. ПОГЛОЩЕНИЯ. КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА. КЛАССИФИКАЦИЯ ПОГЛОЩЕНИЙ.

Краснобокая И.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ.

Рассмотрены современные проблемы информационного обеспечения процесса управления затратами сложных производственных структур. Предложен порядок организации эффективной системы управленческого учета затрат для практического применения на машиностроительных предприятиях.

ПРЕДПРИЯТИЕ. МАШИНОСТРОЕНИЕ. УПРАВЛЕНИЕ. ИНФОРМАЦИЯ. ЗАТРАТЫ. АВТОМАТИЗАЦИЯ. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

Носкова Н.Ю., Попов П.М. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ САМОЛЕТОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ).

Рассмотрены основные особенности самолетостроительного предприятия, оказывающие влияние на модель бюджета. Разработана модель бюджетирования для самолетостроительного предприятия, основанная на максимизации конечного финансового результата.

БЮДЖЕТ. МОДЕЛЬ. САМОЛЕТОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. ПОЗАКАЗНОЕ ПРОИЗВОДСТВО.

Манжосова И.Б. РАЗВИТИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА.

Рассмотрены инструменты контроллинга, представляющие собой совокупность методов оперативного и стратегического управления: учета, планирования, анализа и контроля, объединенных на качественно новом этапе развития рыночных отношений в единую систему. Выработаны рекомендации по совершенствованию учетно-аналитического обеспечения организации на основе концепции контроллинга.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. КОНТРОЛЛИНГ. ИНСТРУМЕНТЫ КОНТРОЛЛИНГА.

Островских Т. И. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены проблемы формирования инвестиционной стратегии предприятия. Предложены процедура и методика выбора стратегии с учетом внутренней и внешней среды для практического применения на промышленных предприятиях.

ПРЕДПРИЯТИЕ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ. УПРАВЛЕНИЕ.

Каменева В.В. К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА.

В статье рассматриваются вопросы организации общественного питания, как способа повышения доходности гостиницы. Анализируются факторы, определяющие эффективность работы подразделений общественного питания. Предлагаются управленческие решения, корректирующие влияние приведенных факторов.

ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ. ГОСТИНИЧНЫЕ УСЛУГИ. КАЧЕСТВО. "СРЕДНИЙ ЧЕК". СТАНДАРТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ.

Петров Д.М. ПРОЕКТИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КАРТОГРАФИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ).

В статье показаны основные этапы и перечень процессов, которые необходимо учитывать при формировании системы менеджмента качества организации, в качестве которой в статье рассматривается картографическое предприятие. Представлен алгоритм функционирования СМК и матрица ответственности по процессам в системе менеджмента качества предприятия.

МЕНЕДЖМЕНТ. ПРЕДПРИЯТИЕ. СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.

Пантюхин А.Л. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Предлагается методика для оценки инвестиционной привлекательности строительных предприятий на основе линейной многофакторной динамической модели А. Френкеля. Критерием оценки принят коэффициент экономической устойчивости. Построение модели основано на информации о деятельности строительных предприятий городов Хабаровского края.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ. СТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ. ПРОГНОЗ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ.

Зубчик А.В. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЕ УСЛОВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.

Рассмотрены проблемы инновационного развития экономики регионов России в переходный период. Выделены задачи государственной инновационной политики в условиях реформирования экономики. Для решения поставленных задач предложены инструменты повышения эффективности инновационных преобразований.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ. ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ. ИНФРАСТРУКТУРА. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ. НАУЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Королев В.А., Мурашова С.В. ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ.

В статье рассмотрена одна из последних новаций обслуживания потребительского рынка – "интернет-банкинг". Отражены основные достоинства применения электронных сетей в дистанционном обслуживании клиентов.

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ. ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ. КОМПЬЮТЕРНЫЙ ТЕРМИНАЛ. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК. ЭЛЕКТРОННЫЕ СЕТИ.

Сизюков С.А. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ВЫБОРА ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ.

Рассмотрены основные этапы выбора инструментов управления проектами и соответствующие задачи, решаемые на этих этапах. Показано, что для использования инструментального набора в проектах реального бизнеса, необходимо выполнить тонкую адаптацию данного набора, отражающего особенности анализируемых проектов.

ПРОЕКТЫ. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ. ПРЕДПРИЯТИЯ. ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ.

Кушелева И.А. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА.

В статье проведен анализ основных подходов к оценке инвестиционной активности и привлекательности региона российских и зарубежных авторов. В рамках рассмотренных подходов автор выделяет три основных группы методов оценки и диагностики.

РЕГИОН. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ. ПОДХОДЫ. МЕТОДЫ.

Казаренкова Н.П., Маркина С.А., Беляева Е.С. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ.

Рассмотрены основные направления финансового взаимодействия предприятия и банка. Проведен анализ эффективности различных видов банковских продуктов в финансировании деятельности предприятия. Разработан комплекс мероприятий по повышению эффективности финансового взаимодействия банка и предприятия.

ФИНАНСОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ. БАНК. ПРЕДПРИЯТИЕ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. КРЕДИТ. ЛИЗИНГ. ФАКТОРИНГ.

Петрова М.С., Лиман И.А. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА БАНКОВСКОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.

Разработана модель государственно-частного партнерства, объединяющего механизм государственной поддержки населения при приобретении жилья с системой банковского ипотечного жилищного кредитования. Предложены принципы и методика организации такой структуры, выделены элементы социально-экономической эффективности проводимых преобразований.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО. МЕХАНИЗМ. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ. КОНЦЕССИЯ. ПРИНЦИПЫ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Огнев Д.В. ОЦЕНКА И СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТА ЛИЗИНГА И ПРЯМОЙ ПРОДАЖИ АКТИВОВ.

Рассмотрены основные принципы оценки эффективности лизинга. Проводится сравнение лизингового и кредитного финансирования. Приводится методика расчета чистого эффекта лизинга.

ЛИЗИНГ. ЛИЗИНГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. КРЕДИТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. НАЛОГИ. ЧИСТЫЙ ЭФФЕКТ ЛИЗИНГА.

Бондаренко С.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ АКТИВОВ.

Рассмотрены финансовые коэффициенты, используемые для оценки портфелей активов коммерческих банков. На основе систематизированного обобщения существующих методических подходов определена система финансовых показателей для текущего мониторинга соотношения показателя "риск/доход", что дало возможность разработать алгоритм проведения анализа портфеля активов коммерческого банка.

ПОРТФЕЛЬ АКТИВОВ. АНАЛИЗ. СИСТЕМА. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. АЛГОРИТМ.

Крячок И.Ю. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАБОТ ПО РЕМОНТУ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА.

Рассмотрены проблемы финансирования ремонта жилищного фонда города. Предложен механизм привлечения собственников жилья к финансированию ремонтных работ. Разработан совокупный экономический эффект собственника жилья от участия в финансировании ремонтных работ.

ЖИЛИЩНЫЙ ФОНД. КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ. СОБСТВЕННИКИ ЖИЛЬЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ.

Бондаренко С.М. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К РАЗМЕЩЕНИЮ КАПИТАЛА ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА.

Рассмотрены способы размещения капитала по направлениям деятельности и оценки общей потребности в капитале для покрытия интегрального экономического риска. Полученные результаты могут быть использованы в разработке новых методик, позволяющих производить изменение структуры портфеля активов не только в рамках ранее созданных портфелей, но и при необходимости проведения радикальных изменений структуры активов.

КАПИТАЛ. РИСК. МЕТОД. ПОРТФЕЛЬ. ВЕРОЯТНОСТЬ БАНКРОТСТВА.

Медведовская Ю.М. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ СИЛ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.

Рассмотрены теоретические подходы к определению рынка недвижимости. Определены основные особенности рынка недвижимости Санкт-Петербурга. На основании классической модели М.Портера представлена расстановка сил на рынке недвижимости.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ. ОПРЕДЕЛЕНИЯ. КОНКУРЕНТНЫЕ СИЛЫ. АНАЛИЗ. МОДЕЛИРОВАНИЕ.

Радачинский В.М., Гладилин А.В. АНАЛИЗ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЙ КОНКУРЕНЦИЯ, КОНКУРЕНТНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

В статье рассматривается понятийный аппарат, связанный с конкурентными условиями функционирования предпринимательских структур. Предложены авторские определения конкуренции и конкурентности, обозначены различия конкурентности и конкурентоспособности в сфере предпринимательства.

ПРЕДПРИЯТИЕ. КОНКУРЕНЦИЯ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.

Рождественский В.А., Миллер А.Е. СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР.

Рассмотрены теоретические и методические проблемы структурно-функционального регулирования инновационно-технологических изменений применительно к деятельности предпринимательских структур. Предложены процедура и методический подход к оценке эффективности системы регулирования инновационно-технологических изменений, позволяющие системно увязать и оценить ключевые бизнес-процессы предпринимательской структуры.

ИННОВАЦИИ. ТЕХНОЛОГИЯ. ИЗМЕНЕНИЯ. ПРОЦЕДУРА. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СТРУКТУРЫ.

Тетерин М.А. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ПО ОЦЕНКЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСУДАРСТВ.

В статье рассматриваются подходы к оценке международной конкурентоспособности экономик государств. При этом для ее оценки анализируется индекс глобальной конкурентоспособности.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА. ПОДХОДЫ. ИНДЕКСЫ. МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.

Климин А.И. ИТЕРАЦИОННАЯ ПРОЦЕДУРА ОПРЕДЕЛЕНИЯ БЮДЖЕТА НА МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ.

В статье рассмотрена итерационная процедура определения бюджета на маркетинговые коммуникации на основе использования в качестве ограничения уравнения с постоянными и переменными производственно-коммерческими и коммуникационными затратами и сохранении рентабельности при увеличении продаж.

БЮДЖЕТ НА МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ. МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ.

Никифоров В. В. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ЦВЕТОВОЙ ГАММЫ БРЕНДА НА ЕГО ВОСПРИЯТИЕ.

В статье проведен обзор восприятия потребителями основных цветов. На основании сделанных выводов автором предложены: новый термин – "реколоринг" и процесс изменения цветовой гаммы бренда как элемента процесса ребрендинга.

БРЕНД. ЦВЕТ. РЕКОЛОРИНГ. ВОСПРИЯТИЕ. КОНКУРЕНТ.

Сакулин С. А. ПРИНЦИПЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЦЕННОСТНОГО ПОДХОДА ПРИ РАЗРАБОТКЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ.

Автором предложены принципы применения ценностного подхода при разработке маркетинговой концепции выхода коммерческих сетевых структур на потребительский рынок, в основе которого лежит иерархия потребностей А. Маслоу.

МАРКЕТИНГ. МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ. РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК. СЕТЕВЫЕ СТРУКТУРЫ.

Макарова А.В. К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ СРЕДСТВАМИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рассмотрены аспекты управления средствами региональных государственных фондов поддержки малого предпринимательства. Предложен комплексный методический подход и инструменты по совершенствованию управления средствами региональных Фондов в условиях специфики их деятельности.

УПРАВЛЕНИЕ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ. СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА. КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ФОНДА.

Хныкина Т.С. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ (НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)

В статье рассмотрены проблемы малого предпринимательства в Санкт-Петербурге и определены возможные тенденции развития. В процессе анализа выявлено, что меры, предпринимаемые Правительством Санкт-Петербурга, направлены на развитие малого предпринимательства и отражают современные требования рынка.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. ПРОБЛЕМЫ. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ. РЫНОК.

Атаманов Г.А., Рогачев А.Ф. О НЕОБХОДИМОСТИ НОВЫХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ ФЕНОМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.

Проведен обзор существующих точек зрения на феномен экономической безопасности. Выявлены наиболее распространенные ошибки, допускаемые исследователями проблемы безопасности. Обоснована необходимость разработки принципиально нового подхода к исследованию проблемы экономической безопасности.

ОПАСНОСТЬ. БЕЗОПАСНОСТЬ. ОБЪЕКТ. СУБЪЕКТ. УГРОЗА. РИСК.

Морозова Н.О. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ИГР ДЛЯ ОБЪЯСНЕНИЯ ПРИЧИН УХОДА В ТЕНЕВУЮ ЭКОНОМИКУ.

В статье проводится анализ предельных выгод и предельных издержек от деятельности в легальном и теневом секторах экономики. На основе теории игр разрабатывается модель, в которой рассматриваются различные стратегии поведения государства и населения при введении государственного регулирования цен.

ТЕОРИЯ ИГР. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. ГОСУДАРСТВО. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА. ПРЕДЕЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ. ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ. ПАРЕТО-ЭФФЕКТИВНОСТЬ. РАВНОВЕСИЕ НЭША.

Курочкина А.А., Магерин Н.В., Максимова Т.Г. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕСТИРОВАНИЕМ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ.

В статье рассмотрены вопросы стратегического управления и оперативного управления тестированием с целью повышения его социально-экономической эффективности и качества. Введено понятие философии тестирования и определены ее основные элементы. Предложены специальные основы системы менеджмента качества тестирования, на основе процессного подхода дан анализ процессов для этапов внедрения и проведения массовых процедур тестирования.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ. СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ТЕСТИРОВАНИЯ. ПРОЦЕДУРЫ ТЕСТИРОВАНИЯ. ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД.

Минёва О.К., Горелова О.И. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ (КАДРОВЫЙ АСПЕКТ).

Выявлены отличительные характеристики федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования третьего поколения по сравнению с существующими стандартами. Определены проблемы, в частности кадровой сферы, с которыми столкнуться вузы при их внедрении, предложены мероприятия по их решению. Рассмотрены достоинства получаемых результатов от реализации образовательных программ по новым стандартам.

ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ. УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.

Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н., Литвинов И.А. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВНУТРЕННИХ СОЦИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Предложена методика оценки внутренних социальных ресурсов промышленных предприятий. Формализована модель социальных ресурсов промышленного предприятия, включающая в себя реальные, формальные, функциональные и этические ресурсы. Установлена корреляционная зависимость между производительностью труда промышленного предприятия и комплексным индикатором внутренних социальных ресурсов.

СОЦИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ. РОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ. КОРРЕЛЯЦИОННАЯ ЗАВИСИМОСТЬ.

Каравайков В.М., Соколова О.А. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ.

Излагается концепция формирования стратегии развития системы теплоснабжения, основанная на системном анализе изучаемых проблем и синтезе решений с использованием методов экономико-математического моделирования.

СИСТЕМА ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ. КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОЛОГО-ЭНЕРГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ. МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.

Манойлов О.В. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ КОСМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.

В статье рассмотрены вопросы формирования стратегии предприятия, осуществляющего предоставление услуг космических систем дистанционного зондирования земли.

СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ. ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ. КОСМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. ДИСТАНЦИОННОЕ ЗОНДИРОВАНИЕ ЗЕМЛИ.

Пшеничников В.В., Бичева Е.Е. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.

Статья посвящена вопросам взаимодействия образовательных учреждений и бизнеса в процессе подготовки и последующего трудоустройства студентов. Сформулированы основные направления по дальнейшему углублению сотрудничества университета и банка, обоснованы возможные преимущества такого взаимодействия для каждого из них.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ. КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА

Бонюшко Н.А., Туманов К.М. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ИСО КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ.

В статье авторы исследуют теоретические и практические аспекты управления качеством на основе международных стандартов ИСО с целью обеспечения качества и конкурентоспособности продукции и услуг.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ИСО. КАЧЕСТВО. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ.

ANNOTATION.
KEYWORDS

Didenko N.I. RUSSIA AND GLOBAL ECONOMY: RESULTS OF INTERACTION.

The article contains the main components of global economy: production of MNC, international monetary system, interaction trade system, international information system, system of technology moving and system of labor moving. The results of analysis international Russian economy and global economy are given.

The procedure of development and realization of international strategy is suggested.

GLOBAL ECONOMY. TRANSNATIONAL MANUFACTURE. CURRENCY-FINANCIAL SYSTEM. INTERNATIONAL TRADE SYSTEM. THE EXTERNAL ECONOMIC STRATEGY.

Skiter N.N., Rogachev A.F. FORMATION OF EKOLOGO-ECONOMIC POLICY OF THE STATE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.

We consider different economic mechanisms that reduce the pressure of the productive sector on the environment. The model allows to analyze tax policies of national governments aimed at reducing the adverse effects associated with environmental pollution by national and transnational firms.

ENTERPRISE. THE ENVIRONMENT. HARMFUL EMISSIONS. ECONOMIC INSTRUMENTS. GOVERNMENT REGULATION. MODELING.

Kirova K.S., Dotsenko A.E., Marahovskiy A.S. THE CALCULATION OF THE UNCERTAINTY OF THE PARAMETERS OF THE MODEL OF INTERBRANCH BALANCE WITH THE SOLUTION OF THE PROBLEMS OF STABILITY.

The methods of the solution of the most important scientific and national-economic problem of development and taking measures for the stabilization of the functioning of complex economic systems in the part of the retention of the acceptable rates of economic increase and release of the low-frequency conjuncture and high-frequency random fluctuations of the GDP, generated by the totality of arbitrary economic factors are proposed.

INTERBRANCH BALANCE. STABILITY. ECONOMIC INCREASE. THE UNCERTAINTY OF THE PARAMETERS OF MODEL. RANDOM FACTORS.

Trysjachnyj V.I., Zhevora J.I., Kuzmenko I.P. TO THE QUESTION ON CLASSIFICATION OF THE MARKET OF MEANS OF PRODUCTION.

Theoretical aspects of formation of the market of means of production are considered. Evolution and the maintenance of the given category, and also its place in the general classification of the markets is opened. Modern definitions of the market of means of production are analysed.

MARKET. MEANS OF PRODUCTION. CLASSIFICATION. REGION. CATEGORY.

Kanash E.Sh. THE PROBLEMS OF SHADOW ECONOMY IN GLOBAL RESEARCHES: THE REASONS OF GROWTH AND CONSEQUENCES.

The article examines the reasons of growth and consequences of shadow economy on the basis of results of global researches of the given problem. The author analyses different opinions on the possible contradictory effects shadow economic activities influence on economic efficiency.

SHADOW ECONOMY. OVER-REGULATION. TAXATION. TRANSITION ECONOMIES. SIZE OF SHADOW ECONOMY.

Voinova E.S., Danilov G.V., Ryzhova I.G. CONDITIONS OF APPLICATION OF THE REGRESSIVE ANALYSIS FOR DIFFERENTIATION OF EXPENSES AS CONSTANTS AND VARIABLES.

This article dwells upon questions of differentiation of expenses as constant and variable by means of regressive analysis. The task of determining a sufficient volume of the sample which provides the reception of statistically equation of regress is solved within a certain enterprise. In case of multigrocery manufacture it is recommended to use the regressive analysis together with the cluster analysis which allows to reduce dimension of a task and correspondingly to expand the area of a practical usage of the method of differentiation of expenses.

DIFFERENTIATION OF EXPENSES. CONSTANTS AND VARIABLES EXPENSES. REGRESSIVE ANALYSIS. MULTIGROCERY MANUFACTURE. MANAGERIAL DECISIONS.

Makarov A.V., Makarova T.A. SOCIAL CHANGES IN ECONOMY AND MANAGEMENT OF THE INFORMATION SOCIETY.

In the article basic directions of social changes are presented in the economy of modern society. Major principles of social partnership are exposed.

INFORMATIVE SOCIETY. SOCIAL CHANGES. INTELLECTUAL RESOURCES. SOCIAL PARTNERSHIP.

Guzikova L.A. APPLICATION GRAPHS THEORY FOR THE ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC INSTITUTES.

Conditions of formation of effective social and economic institutes are considered, necessity of the formal analysis of characteristics of formed institutes and an opportunity of use for this purpose of graphs theory methods is proved, the technique of the analysis of social and economic institutes on the basis of the graphs theory is offered and the area of its application is described.

SOCIAL AND ECONOMIC INSTITUTES. EFFICIENCY OF INSTITUTES. ANALYSIS OF INSTITUTES. FORMAL ANALYSIS. GRAPHS THEORY.

Nuretdinova J.V. DIRECTION OF DEVELOPMENT OF ATTITUDES OF THE PROPERTY ON AGRICULTURAL PROPERTY.

The mechanisms directed on rational land tenure on an example of regional subjects are considered. Ways of development of attitudes of the property on сельхозугодия for practical application in sphere of agriculture are offered.

RATIONAL LAND TENURE. THE ENTERPRISE. THE PROPERTY. THE ECONOMIC MECHANISM.

Mospan A.Y. THE PLACE, THE ROLE AND CLASSIFICATION OF NATURAL MONOPOLIES IN MACROECONOMIC SYSTEMS.

In clause the place and a role of natural monopolies in macroeconomic systems are shown. Attributes of classification of natural monopolies are offered.

MONOPOLY. MACROECONOMIC. ECONOMIC SYSTEMS. TYPOLOGY.

Burdakova G.I. SOURCES OF STEADY GROWTH AND RESOURCES OF SELF-DEVELOPMENT OF "SAFE" REGIONS OF RUSSIA.

The external economic factors of steady growth of economy of Russia. Are considered; by means of correlation-regressive the analysis problems of optimization of structure of export are revealed. Resources of development of "safe" regions of Russia are certain.

RESOURCES. ECONOMY GROWTH. PROBLEMS OF OPTIMIZATION OF STRUCTURE OF EXPORT. SELF-DEVELOPMENT.

Murigina A.S. THE CLUSTER APPROACH TO ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.

Particularities and advantages of the creation of clusters as efficient way of increasing of competitiveness in different countries are considered. The priority directions of the use of cluster systems in Russian industry are offered.

CLUSTERS. COMPETITIVENESS. INNOVATIONS. INTERNATIONAL EXPERIENCE. PRIORITY DIRECTIONS.

Fedulova E.A., Alabina T.A. PUBLIC INVESTMENT AS THE NECESSARY CONDITION OF ECONOMIC GROWTH OF REGION (ON THE EXAMPLE OF THE KEMEROVO REGION).

Research of a role of the public investment as necessary condition of economic growth of the country in whole and its regions is conducted. On an example of the Kemerovo region the econometric model of performance evaluation of the public investment in region economic development is constructed.

THE STATE INVESTMENTS. ECONOMIC GROWTH. THE EFFICIENCY ESTIMATION.

Burylova L.G., Tjutyk O.V. ESTIMATION OF INFLUENCE OF TRANSFORMATION OF COMPUTER-INTEGRATED BUSINESSES ON THE ECONOMY OF REGION OF PASSIVE TYPE (ON THE EXAMPLE OF THE PERMSKOGO EDGE).

In modern economy mergers and acquisitions are becoming strategic forms of business development and ways of improvement of global economic systems. In post-privatization period in Russia, M&A-process has become a useful tool of property transformation, but mostly of speculative character rather than investment one. Perm region is one of the leaders in M&A-activity and corporate conflicts. Peculiarities, causes and nature of integration transactions in Perm region are of special interest for managerial research aimed at the improvement of regional economy related to M&A-process.

MERGES. ACQUISITIONS. ASSETS CONSOLIDATION. REGIONAL ECONOMY.

Imaykin E.A., Stanishevskaya S.P. STRUCTURE AND FEATURES OF THE INTELLECTUAL CAPITAL IN REGION.

The article is dedicated to the problem of intellectual property management that is very important today. The author contemplates assumption on keystone of education in intellectual capital content. Analysis of education status in Perm region was performed, key problem were revealed.

INTELLECTUAL CAPITAL. REGION. MANAGEMENT. WAGE. LABOUR MARKET. EDUCATION.

Grigoryeva Z.E. STATE-PRIVATE PARTNERSHIP: PERSPECTIVES OF PRACTICE IN REGIONS.

The problems of large socially significant infrastructure projects financing has been reviewed. The state-private partnership tool was offered to dispose in order to finance such projects. Some negative factors which slow down the process of region partnership implementing are determined and the ways of their elimination are submitted.

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP. INVESTMENT. FINANCING. INVESTMENT PROJECT.

Gurnovich T. G., Zaytseva I.V., Toroptsev E.L. THE ANALYSIS AND EVALUATION OF PARAMETRIC STABILITY OF THE LABOUR MARKET

The diversified mathematical model of a labour market having applied character is presented, possible approaches to the analysis of stability of a labour market are analyzed, the mathematical apparatus for the analysis of own dynamic properties of a labour market is offered and the concrete example of such analysis is considered.

LABOUR MARKET. MODEL. PARAMETRICAL STABILITY. OWN VALUES.

Misakov V.S., Galachiev O.T., Shardan S.K. STATE POLITICS OF FORMATION OF PERSPECTIVE STRUCTURE OF ECONOMY REGIONAL APC.

The problems of theoretical and methodical representation of the approaches of organization and realization of state politics of formation of perspective structure of economy regional APC in conditions of instability and uncertainty of the market are considered. On materials regional АПК of the Kabardino-Balkarian Republic all opportunities APC of region with reference to realization of various variants of economic politics and various toolings of regulation of processes are considered in aggregate.

STATE POLITICS. FORMATION. PERSPECTIVE STRUCTURE. ECONOMY.REGION.

Ashhotov V.U. ECONOMIC REGULATION OF MUTUAL RELATION DIFFERENT OF THE ENTERPRISES APK OF REGION.

The problems of theoretical and methodical representation of organization of economic regulation of mutual relation different of the enterprises АПК of region are considered. The influences of the price factor, financial-credit mechanism, insurance on results of activity of the managing subjects APK are analysed.

ORGANIZATION. ECONOMIC REGULATION. MUTUAL RELATION. REGION.

Karpovich O.G. THE PLACE AND THE ROLE OF TERRITORIAL AND PRODUCTION COMPLEXES IN ECONOMY OF REGION.

In clause the analysis of definitions is lead, the place and a role of territorial and production complexes in economy of region are considered, and also their classification is presented.

REGION. THE TERRITORIAL AND PRODUCTION COMPLEX. BRANCH OF ECONOMY. ECONOMY OF REGION.

Karpovich O.G. FORMATION OF TERRITORIAL AND PRODUCTION COMPLEXES OF REGION ON THE BASIS OF KLASTERS THE APPROACH.

In clause approaches to definition klaster with reference to economy of region are considered. On the basis of klasters the approach questions of formation of territorial and production complexes are stated.

REGION. KLASTER. THE TERRITORIAL AND PRODUCTION COMPLEX. BRANCH OF ECONOMY. ECONOMY OF REGION.

Shcherbakova N.V. THE METHODOLOGY OF THE ASSESSMENT OF CITY DEVELOPMENT EFFECTIVENESS.

The problems of the assessment of city development effectiveness are considered. The methodology of the assessment of city development effectiveness, based on system-dynamic approach, is offered. The main elements of the methodology are described in the article. The elaborated methodology allows to work out the adequate management mechanisms of city development, directed to raise the living standard of city dwellers.

BIG CITY. THE TECHNIQUE OF THE ESTIMATION OF EFFICIENCY. THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CITIES. BORDERS OF EFFICIENCY. SYSTEM-DYNAMIC MODEL.

Olesov A.E. PURCHASE MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF NATIONAL HEALTH CARE SERVICE.

Conceptual basics for the management of purchases in the system of health care service were considered. The contract practice of the Federal medico-biological agency of Russia was analyzed.

GOVERNMENT CONTRACTUAL WORK. HEALTH CARE SERVICE. MEDICAL APPARATUS.

Shlafman A.I., Fabrichnova T.G. THE ANALYSIS OF THE CONDITION AND COMPETITIVENESS OF THE DIAMOND-MINING INDUSTRY OF RUSSIA.

In clause the analysis of a condition and competitiveness of a diamond-mining industry of Russia is lead. The estimation of its dynamics and prospects of development is given.

COMPETITIVENESS. DIAMOND-MINING INDUSTRY. DYNAMICS OF DEVELOPMENT.

Gurnovich T.G., Sergienko V.S., Toroptsev E.L. OPTIMIZING THE SYSTEM "MANUFACTURING – CONSUMPTION" AT REALIZATION OF FRUIT-VEGETABLE PRODUCTION IN THE REGION.

The work is dedicated to predicting and optimizing the results of production and commercial activity in the fruit-vegetable production of the region.

OPTOMIZING. PROFIT. THE REALIZATION OF FRUIT AND VEGETABLE PRODUCTION.

Arutyunyan S. A. THE ROLE OF STATE STIMULATION IN THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY.

Classification of ways of the state intervention in tourist sector is considered: financial stimulus, reduction of capital charges, reduction of operational charges, a guarantee (safeties) of capital investments.

TOURISM. POLICY (POLITICS) OF DEVELOPMENT OF TOURISM. THE GRANT. THE TOOL OF STIMULATION.

Novosyolov S.N. THE PICULIARITIES OF THE TOURIST SERVICE SPHERE MANAGEMENT.

The investigation of the tourist service sphere management, main piculiarities and tendencies of service market in Russia.

OF SERVICE. PRIORITY OF DEVELOPMENT. TOURIST'S SECTOR. MARKET OF TOURIST'S SERVICE.

Djurabaev A.A., Bakhramov U.M. FORMATION OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE MARKET OF TELECOMMUNICATION SERVICES.

Tendencies of development of the market of information services are analyzed, the role of state regulation in this sector of economy is noted and methods of increase of efficiency of sector of services of communication in conditions of a competition are recommended.

THE MARKET. INFORMATION SERVICES. REGULATION. EFFICIENCY. COMPETITION.

Seminov V.V., Tatochenko T.V. RESEARCH OF THE MARKET OF UTILITIES AS SPHERES OF FUNCTIONING OF SMALL BUSINESS.

A system of transition from a centralized to a decentralized heating housing, proposed a comprehensive equipment and given the economic rationale for the project, as well as considered a functional part of the small business market heating services.

HEATING SERVICES. BUSINESS. HOUSING. ECONOMIC INDICATORS.

Novikova I.V., Smirnova E.V., Mitrofanova S.V. WORKING OUT OF OFFERS ON FORMATION OF STRATEGY OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF MUNICIPAL UNION.

The problems of development and realization of strategy of socio-economic development of municipal educations are considered on the example of city Stavropol – center of subject of Russian FEDERATION. For economic making strategy the method of estimation of industrial complex of city is presented, for a social constituent – recommendation on the increase of quality of life of townspeople.

STRATEGY OF DEVELOPMENT, MUNICIPAL EDUCATION, INVESTMENTS, INNOVATIONS.

Kochetov V.L. METHODICAL BASES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF MUNICIPAL UNION DEVELOPMEN.

In clause the basic stages of realization of strategic management are considered by development of municipal formation and their characteristic is given. It is shown, that problems of strategic management at a municipal level can be solved only in coordination with the strategic purposes and problems of the state.

MUNICIPAL FORMATION. STRATEGIC MANAGEMENT. ENGINEERING. BUDGETING.

Vdovina V.A. MANAGEMENT BY SYSTEM OF BUDGETARY RELATIONS AT A MUNICIPAL LEVEL.

The essence of system of budgetary relations is opened and functioning her elements is analysed. Methods of management by system are allocated, directions of perfection of management by system of budgetary relations at a municipal level are offered.

SYSTEM. MANAGEMENT. BUDGETARY RELATIONS. MODELLING. PERFECTION.

Kamysovskaya S.V., Zaharova T. V. THE COMPARATIVE DESCRIPTION OF EVALUATING APPROACH TO THE COST OF ENTERPRISE AS A PROPERTY COMPLEX.

This article informs us about the essential characteristic and shows informational approach to the evaluation of cost of the enterprise as a property complex. The authors carried out the evaluation of the model enterprise using different methods, including method assets.

PROPERTY COMPLEX. EXPENSE APPROACH. COMPARATIVE APPROACH. PROFITABLE APPROACH. ESTIMATION OF COST OF ENTERPRISE.

Kharitonova N.A., Kharitonova E.N., Sarana E.J. PERFECTION OF A METHOD OF MANAGEMENT BY COMPLEX SYSTEM OF MARKETING LOGISTIC CONTROLLING FOR THE INDUSTRIAL ENTERPRISES.

Ways of perfection of a method of management by complex system marketing logistic controlling for the industrial enterprises are submitted. The parameters influencing definition of a category of the consumer (the consumer's capital), and also the models formalizing expenses of the enterprise on functioning of complex system marketing logistic controlling and efficiency from introduction of the specified system are offered.

COMPLEX SYSTEM. CONTROLLING. STRATEGY OF MANAGEMENT BY SALES. A CATEGORY OF THE CONSUMER. EXPENSES. EFFICIENCY.

Shlafman A.I. FORMATION OF ATTRIBUTES OF CLASSIFICATION OF KINDS OF ABSORPTION OF THE ENTERPRISES.

In clause the basic ways of integration and concentration of the capital, such as merges and absorption are considered. Applied terms are analysed, classification of kinds of absorption of the enterprises is presented.

MERGES. ABSORPTION. CONCENTRATION OF THE CAPITAL. CLASSIFICATION OF ABSORPTION.

Krasnobokaya I.A. DEVELOPING THE SYSTEM OF COSTS ACCOUNTING MANAGEMENT IN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.

Modern problems in informational support of management process of compound industrial structures costs are considered. The way of effective system organization of costs accounting management is offered for practical use in machine-building enterprises.

ENTERPRISE. MACHINE-BUILDING. MANAGEMENT. INFORMATION. . COSTS. AUTOMATION. SYSTEM OF ACTIVITIES.

Noskova N.Y., Popov P.M. WORKING OUT OF MODEL OF BUDGETING OF THE ORGANIZATION (ON THE EXAMPLE OF THE AIRCRAFT CONSTRUCTING ENTERPRISE).

The basic features of the aircraft constructing enterprise influencing model of the budget are considered. The model of budgeting for the aircraft constructing enterprise, based on maximization of final financial result is developed.

BUDGET. MODEL. AIRCRAFT CONSTRUCTING ENTERPRISE. CUSTOM-MADE MANUFACTURE.

Manzhosova I.B. DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTIC SUPPORT OF ORGANIZATION BASED ON THE CONCEPT OF CONTROLLING.

Controlling instruments, representing a combination of operational and strategic management: accounting, planning, analysis and control, united to a qualitatively new stage of development of market relations in a single system are considered. Recommendations for improving the accounting providing analytical organization based on the concept of controlling are produced.

MANAGEMENT ACCOUNTING. STRATEGIC PLANNING. CONTROLLING. CONTROLLING INSTRUMENTS.

Ostrovskyh T. I. FORMATION OF INVESTMENT STRATEGY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

Problems of formation of investment strategy of the enterprise are considered. Procedure and a technique of a choice of strategy taking into account internal and an environment for practical application at the industrial enterprises are offered.

THE ENTERPRISE. ECONOMIC GROWTH. INVESTMENT STRATEGY. MANAGEMENT.

Kameneva V.V. TO THE QUESTION ON INCREASE OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF THE HOTEL COMPLEX.

The Article considers various catering arrangements as a method for increase of hotel profitability. Factors that determine the effectiveness of Catering Department work are discussed. Some management advises are given to correct the factors mentioned.

CATERING. HOTEL SERVISES. QUALITY. "AVERAGE BILL". SERVICE STANDARDS.

Petrov D.M. DESIGNING OF STRUCTURE OF SYSTEM OF THE QUALITY MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION (ON THE EXAMPLE OF THE CARTOGRAPHICAL ENTERPRISE).

In clause the basic stages and the list of processes which are necessary for considering at formation of system of a quality management of the organization as which in clause the cartographical enterprise is considered are shown. The algorithm of functioning CMK and a matrix of the responsibility on processes in system of a quality management of the enterprise is presented.

MANAGEMENT. ENTERPRISE. SYSTEM OF THE QUALITY MANAGEMENT. QUALITY MANAGEMENT

Pantyukhin A.L. MODEL OF THE ESTIMATION OF ECONOMIC STABILITY OF THE BUILDING ENTERPRISES.

Here is suggested the model of construction factories investment affinity appraisal based on linear multifactor dynamic model by A. Frankel. As the criteria of the appraisal is accepted the coefficient of economic stability. The scheme of the model is base on information about the Khabarovsk Territory.

INVESTMENT APPEAL. THE BUILDING ENTERPRISES. TECHNIQUE OF THE ESTIMATION. THE FORECAST. ECONOMIC STABILITY.

Zubchik A. V. INNOVATIVE ACTIVITY AS OF THE MAIN FACTORS IN THE MODERNIZATION OF ECONOMICS.

We have considered the problems of innovative development of economics of the regions of Russia during the transition period. We have singled out the goals of the national innovative economic policy in the reformation period. To solve these problems we offered instruments for increasing of efficiency of innovative transformations.

INNOVATIVE ACTIVITIES. ECONOMICS' MODERNIZATION. INNOVATION FINANCING. INFRASTRUCTURE. TAX STIMULATION. SCIENTIFIC EFFORT.

Korolev V.A., Murashova S.V. INNOVATIVE METHODS OF SERVICE AT THE USER MARKET.

This article deals with the latest innovations of service at the user market – "Internet-banking" are considered. It reflects the main advantages of the use of electronic networks in remote service.

REMOTE SERVICE. INTERNET-BANKING. COMPUTER TERMINAL. THE USER MARKET ELECTRONIC NETWORKS.

Sizykov S.A. THE BASIC STAGES OF THE CHOICE OF TOOLS OF MANAGEMENT OF PROJECTS.

The basic stages of a choice of tools of management by projects and the corresponding problems solved at these stages are considered. It is shown, that for use of a tool set in projects of real business, it is necessary to execute thin adaptation of the given set reflecting features of analyzed projects.

PROJECTS. MANAGEMENT OF PROJECTS. THE ENTERPRISES. TOOLS OF MANAGEMENT.

Kusheleva I.A. THE ANALYSIS OF THE BASIC APPROACHES TO THE ESTIMATION OF INVESTMENT ACTIVITY AND REGION ATTRACTIVE.

In the article the analysis of the basic going is conducted near the estimation of investment activity and attractiveness of region of the Russian and foreign authors. Within the framework of the considered approaches an author selects three basic groups of methods of estimation and diagnostics.

REGION. INVESTMENT ACTIVITY. APPROACHES. METHODS.

Kazarenkova N.P., Markina S.A., Belyaeva E.S. PROBLEMS AND PERSPECTIVE OF CO-OPERATION OF BANK AND REAL SECTORS OF ECONOMY.

Basic directions of financial co-operation of enterprise and bank are considered. The analysis of efficiency of different types of bank products in financing of activity of enterprise is conducted. The complex of measures on the increase of efficiency of financial co-operation of bank and enterprise is developed.

FINANCIAL CO-OPERATION. BANK. ENTERPRISE. EFFICIENCY. CREDIT. LEASING. FACTORING.

Petrova M.S., Liman I.A. STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS AN ORGANISATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF BANK MORTGAGE LENDING.

The state-privately operated partnership model was developed. It joints the mechanism of population state support and bank mortgage lending system when habitation buying. The principles and methods for the structure being organized are suggested and some social-economic efficiency elements for reorganization are defined.

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP. MECHANISM. MORTGAGE LENDING. CONCESSION. PRINCIPLES. EFFICIENCY.

Ognev D.V. ESTIMATION AND COMPARISON OF EFFECT OF LEASING AND DIRECT SALE OF ACTIVES.

The main methods of the estimate leasing effect are considered. the leasing and credit financing comparison is carried out. there is a calculation of the clear leasing effect method.

THE LEASING. LEASE FINANCING. CREDIT FINANCING. TAXES. CLEAR LEASING EFFECT.

Bondarenko S.M. PERFECTION OF SCIENTIFICALLY-METHODICAL MAINTENANCE FOR FORMATION OF THE PORTFOLIO OF ACTIVES.

The financial factors used for an estimation of portfolios of actives of commercial banks are considered. On the basis of the systematised generalisation of existing methodical approaches the system of financial indicators for current monitoring of a parity of an indicator "risk/income" that has given the chance to develop algorithm of carrying out of the analysis of a portfolio of actives of commercial bank is defined.

THE PORTFOLIO OF ACTIVES. THE ANALYSIS. SYSTEM. EFFICIENCY. ALGORITHM.

Kryachok I.Yu. PROBLEMS OF FINANCING OF WORKS ON AVAILABLE HOUSING REPAIR.

Problems of financing of repair of available housing of a city are considered. The mechanism of attraction of proprietors of habitation to financing of repair work is offered. Cumulative economic benefit of the proprietor of habitation of participation in financing of repair work is developed.

AVAILABLE HOUSING. MAJOR REPAIRS. PROPRIETORS OF HABITATION. EKONOMIC EFFECT.

Bondarenko S.M. THE ANALYSIS OF APPROACHES TO CAPITAL PLACING IN ACTIVITY DIRECTIONS OF BANK.

Ways of placing of the capital in directions of activity and an estimation of the general requirement for the capital for a covering of integrated economic risk are considered. Necessity of completion of existing methods on the capital placing is proved, the received results can be used in working out of new techniques allowing to make change of structure of a portfolio of actives not only in frameworks before the created portfolios, but also in need of carrying out of radical changes of structure of actives.

THE CAPITAL. RISK. THE METHOD. THE PORTFOLIO. PROBABILITY OF BANKRUPTCY.

Medvedovskaya Y.M. THE ANALYSIS OF COMPETITIVE FORCES IN THE REAL ESTATE MARKET.

Theoretical approaches to definitions of real estate market are considered. Basic features of Saint-Petersburg real estate market are determined. Placing of competitive forces at real estate market is represented and analyzed *based on M. Porter's Five Forces* Model.

REAL ESTATE MARKET. DEFINITIONS. COMPETITIVE FORCES. ANALISIS. MODELLING.

Radachinsky V.M., Gladilin A.V. THE ANALYSIS OF ESSENCE OF CONCEPTS THE COMPETITION, COMPETITION AND COMPETITIVENESS

In article is considered the conceptual device connected with competitive operating conditions of enterprise structures. Author's definitions of a competition and competition are offered, distinctions of competition and competitiveness in business sphere are designated.

THE ENTERPRISE. THE COMPETITION. COMPETITIVENESS. BUSINESS.

Rozhdestvenskiy V.A., Miller A.E. STRUCTURALLY FUNCTIONAL REGULATION OF IS INNOVATIVE-TECHNOLOGICAL CHANGES OF ENTERPRISE STRUCTURES.

The article describes theoretical and methodological problems of structure-functional adjustment of innovative-technological changes concerning business structures activity. The article suggests the procedure and methodological approach to innovative-technological changes adjustment efficiency appraisal that permits to systematize and to estimate enterprises key business-process.

INNOVATIONS. TECHNOLOGY. CHANGES. PROCEDURE. BUSINESS STRUCTURES.

Teterin M.A. THE ANALYSIS OF APPROACHES ACCORDING TO THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE STATES.

In clause approaches to an estimation of the international competitiveness of economy of the states are considered. Thus for its estimation the index of global competitiveness is analyzed.

COMPETITIVENESS. NATIONAL ECONOMY. APPROACHES. INDEXES. The INTERNATIONAL COMPETITIVENESS.

Klimin A. I. ITERATIVE PROCEDURE OF DEFINITION OF THE BUDGET ON MARKETING COMMUNICATIONS.

In article iterative procedure of definition of the budget on marketing communications is considered on the basis of use as restriction of the equation with constants both variable industrial – commercial and communication expenses and constancy of profitability at increase in sales.

THE BUDGET ON MARKETING COMMUNICATIONS. MATHEMATICAL MODEL. PROFITABILITY OF SALES.

Nickiforov V. V. ESTIMATION OF INFLUENCE BRAND'S COLOR ON IT'S PERCEPTION.

In article an analysis of consumer's perception on main colors were carried out. In virtue of conclusions author suggests: new term - "recoloring" and process of changing brand's color as an element of rebranding.

BRAND. COLOR. RECOLORING. PERCEPTION. COMPETITOR.

Sakulin S.A. PRINCIPLES OF APPLICATION OF THE VALUABLE APPROACH BY DEVELOPMENT OF THE MARKETING CONCEPT OF DEVELOPMENT OF THE RETAIL TRADING NETWORK.

The author offers principles of application of the valuable approach by development of the marketing concept of an output of commercial network structures on the consumer market in which basis the hierarchy of needs of A.Maslou lays.

MARKETING. THE MARKETING CONCEPT. RETAIL BUSINESS. THE CONSUMER MARKET. NETWORK STRUCTURES.

Makarova A.V. TO THE ISSUE ABOUT MANAGEMENT BY RESOURCES OF THE REGIONAL STATE FUNDS FOR SMALL BUSINESS SUPPORT.

The aspects of management by resources of the Regional State Funds for Small Business Support have been considered in this article. Complex methodical approach and instruments for perfection management of the regional Funds' resources in the conditions of specificity their activity have been suggested.

MANAGEMENT ACCORDING TO RESULTS. COST OF CAPITAL. CREDIT FUND'S PORTFOLIO.

Khnykina T.S. MEASURES OF STATE REGULATION OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS: PROBLEMS AND PROSPECTS (ON EXAMPLE ST-PETERSBURG).

The article considers the problems of small entrepreneurship in St. Petersburg and determines the possible tendencies of its development. In the process of analyze it was revealed that the measures which St. Petersburg's Government undertakes concentrated to small entrepreneurship's development. They reflect the needs of contemporary market.

SMALL ENTREPRENEURSHIP. STATE ADJUSTMENT. PROBLEMS. TENDENCIES OF DEVELOPMENT. MARKET.

Atamanov G.A., Rogachev A.F. ABOUT NECESSITY OF NEW APPROACHES TO RESEARCH OF A PHENOMENON OF ECONOMIC SECURITY.

The review of the existing points of view on a phenomenon of economic security was spent. The most extended errors supposed by researchers of a problem of security have been revealed. Necessity of working out of essentially new approach to research of a problem of economic security is proved.

DANGER. SECURITY. OBJECT. SUBJECT. THREAT. RISK.

Morozova N.O. AN APPLICATION OF GAME THEORY TO THE EXPLANATION OF GETAWAY TO THE SHADOW ECONOMY.

The article examines the marginal benefits and the marginal costs of acting within the legal and 'shadow' sectors of economy. It puts forth and justifies a model whereby different strategies pursued by the government and private actors in response to the introduction of governmental regulations can be assessed.

GAME THEORY. TAXATION. GOVERNMENT. SHADOW ECONOMY. MARGINAL BENEFITS. MARGINAL COSTS. PARETO-EFFICIENCY. NASH EQULIBRIUM.

Kurochkina A.A., Magerin N.V., Maksimova T.G. FORMATION OF THE CONTROL SYSTEM BY TESTING IN THE HIGHER SCHOOL.

In article questions of strategic management and an operational administration by testing for the purpose of increase of its social and economic efficiency and quality are considered. The concept of philosophy of testing is entered and its basic elements are defined. Special bases of system of a quality management of testing are offered, on the basis of the process approach the analysis of processes for stages of introduction and carrying out of mass procedures of testing is given.

MANAGEMENT METHODS. SYSTEM OF THE QUALITY MANAGEMENT OF TESTING. PROCEDURES OF TESTING. THE PROCESS APPROACH.

Mineva O.K, Gorelova O.I. EDUCATIONAL STANDARDS OF THE THIRD GENERATION: PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF INTRODUCTION (PERSONNEL ASPECT).

The distinguishing characteristics of federal state educational standards of higher professional education of the third generation have been elucidated in comparison with the existing standards. The authors defined the problems which higher educational institutions will face in the course of introduction, and suggested measures of their solution. The advantages of the results, obtained by the implementation of educational programs according to new standards, have been considered.

HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION. ADMINISTRATION OF EDUCATIONAL ACTIVITIES.

Kharitonova N.A., Kharitonova E.N., Litvinov I.A. METHOD OF THE ESTIMATION OF INTERNAL SOCIAL RESOURCES OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES.

The method of an estimation of internal social resources of the industrial enterprises is offered. The model of social resources of the industrial enterprise, including real, formal, functional and ethical resources is formalized. The correlation dependence between labour productivity of the industrial enterprise and the complex indicator of internal social resources is established.

THE SOCIAL RESOURCES OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE. THE METHOD OF THE ESTIMATION. THE CORRELATION DEPENDENCE.

Karavajkov V.M., Sokolova O.A. METHODOLOGY OF FORMATION OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF SYSTEM OF THE HEAT SUPPLY.

The methodology of formation of strategy of development of system of supply by a heat based on the system analysis of investigated problems and synthesis of the decisions with use of methods of economic-mathematical modeling is stated.

SYSTEM OF SUPPLY BY A HEAT. FUEL. COMPLEX ECOLOGICAL-POWER-ECONOMIC PARAMETER. MODEL OF OPTIMIZATION OF INVESTMENT.

Manoilov O.V. FORMATION OF STRATEGY OF THE ENTERPRISE IN THE MARKET OF INFORMATION SERVICES OF SPACE SYSTEMS.

The questions of forming of strategy of enterprise, carrying out the grant of services of the space systems of the remote sensing of earth are considered in the article.

STRATEGY OF ENTERPRISE. INFORMATIVE SERVICES. SPACE SYSTEMS. REMOTE SENSING OF EARTH.

Pshenichnikov V.V., Bicheva E.E. POTENTIAL OPPORTUNITIES AND PROSPECTIVE CHANNELS OF COOPERATION BETWEEN EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS AND BUSINESS IN MODERN CONDITIONS.

The article discusses questions of cooperation between educational establishments and business in the process of training and subsequent job placement of students. Main channels of further deepened cooperation of the university and the bank are formulated and potential opportunities of this interaction for each party are proved.

EDUCATIONAL ESTABLISHMENT. COMMERCIAL BANK. PROFESSIONAL TRAINING OF FINANCIAL WORKERS.

Bonuyshko N.A., Tumanov K.M. THE INTERNATIONAL STANDARDS ISO AS THE BASIS OF MAINTENANCE OF QUALITY AND COMPETITIVENESS OF PRODUCTION AND SERVICES.

In article authors investigate theoretical and practical aspects of quality management on the basis of the international standards ISO for the purpose of maintenance of quality and competitiveness of production and services.

THE INTERNATIONAL STANDARDS ISO. QUALITY. COMPETITIVENESS OF PRODUCTION AND SERVICES.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГПУ

№ 1 (71)’ 2009

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Учредитель — Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Издание зарегистрировано в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.94

Телефон редакции 297-18-21

E-mail: economy@spbstu.ru

Научный редактор д-р экон. наук, канд. техн. наук, *профессор А.В. Бабкин*
Менеджер по работе с клиентами *М.О. Карабаш*
Ответственный секретарь, выпускающий редактор *А.А. Родионова*
Корректор *Н.Н. Севрук*
Компьютерная верстка *Е.Г. Фортиной*

Директор Издательства Политехнического университета *А.В. Иванов*

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97

Подписано в печать 18.02.2009. Формат 60×84 1/8. Бум. тип. № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 48,75. Уч.-изд. л. 48,75. Тираж 700. Заказ .

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет.
Издательство Политехнического университета,
член Издательско-полиграфической ассоциации университетов России.
Адрес университета и издательства: 195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.