2–2(144)/2012

Научно-технические ведомости СПбГПУ

Экономические науки

Том 2

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Министерство образования и науки РФ
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПБГПУ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

Алферов Ж.И., академик РАН; *Васильев Ю.С.*, академик РАН (председатель);
Костюк В.В., академик РАН; *Лопота В.А.*, чл.-кор. РАН;
Окрепилов В.В., академик РАН; *Патон Б.Е.*, академик РАН, академик НАН Украины;
Рудской А.И., чл.-кор. РАН; *Федоров М.П.*, академик РАН;
Фортов В.Е., академик РАН.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

Васильев Ю.С., академик РАН (главный редактор); *Арсеньев Д.Г.*, д-р техн. наук, профессор;
Бабкин А.В., д-р экон. наук, профессор (зам. гл. редактора);
Боронин В.Н., д-р экон. наук, профессор; *Глухов В.В.*, д-р экон. наук, профессор;
Дегтярева Р.В., д-р ист. наук, профессор; *Иванов А.В.*, д-р техн. наук;
Иванов В.К., д-р физ.-мат. наук, профессор; *Козловский В.В.*, д-р физ.-мат. наук, профессор;
Рудской А.И., чл.-кор. РАН (зам. гл. редактора); *Юсупов Р.М.*, чл.-кор. РАН.

СЕРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ СЕРИИ

Окрепилов В.В., академик РАН – председатель;
Барабанер Ханон, д-р экон. наук, профессор (Эстония);
Елисеева И.И., чл.-кор. РАН;
Квинт В.Л., иностр. член РАН (США);
Клейнер Г.Б., чл.-кор. РАН;
Максимцев И.А., д-р экон. наук, профессор;
Некрасова Т.П., д-р экон. наук, профессор;
Окороков В.Р., д-р экон. наук, профессор;
Райчук Д.Ю., проректор по научной работе.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ

Глухов В.В., д-р экон. наук, профессор – председатель;
Бабкин А.В., д-р экон. наук, профессор – зам. председателя;
Кобзев В.В., д-р экон. наук, профессор;
Макаров В.М., д-р экон. наук, профессор;
Медников М.Д., д-р экон. наук, профессор;
Силкина Г.Ю., д-р экон. наук, профессор – отв. секретарь;
Счисляева Е.Р., д-р экон. наук, профессор;
Юрьев В.Н., д-р экон. наук, профессор.

Журнал выходит под научно-методическим руководством Российской академии наук с 1995 г.

С 2002 г. журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

Журнал издается в пяти сериях:

Наука и образование;
Физико-математические науки;
Экономические науки;
Информатика, телекоммуникации, управление;
Гуманитарные и общественные науки.

Журнал зарегистрирован в Госкомпечати РФ. Свидетельство № 013165 от 23.12.94.

Подписной индекс **36637** в каталоге “Газеты. Журналы” ОАО Агентства “Роспечать”.

С 2005 г. журнал включен в базу данных “Российский индекс научного цитирования” (РИНЦ), размещенную на платформе Национальной электронной библиотеки на сайте http://www.elibrary.ru

При распечатке материалов ссылка на журнал обязательна.

Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

Адрес редакции и издательства: Россия, 195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, 29.

Тел. редакции серии: (812) 297-18-21.

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2012

Содержание

Теоретические основы экономики и управления

Демиденко Д.С., Яковлева Е.А. *Экономическая модель качества и ее роль в современной российской экономике* 9

Дудников А.С., Киккас К.Н. *Анализ развития стран центра, полупериферии и периферии в глобальной экономике* 15

Демина С.П. *Виртуализация рынка как институциональный императив новой экономики* ... 22

Савруков А.Н. *Механизм государственно-частного партнерства в системе ипотечного жилищного кредитования* 25

Анфимов М.Э. *Государственно-частное партнерство как способ формирования интегрированных структур (на примере Астраханского судостроительно-судоремонтного комплекса)* 32

Аташикова М.А., Домаков В.В. *Сущность, стратегия и тактика управления (распоряжения) и пользования федеральной собственностью в субъекте Российской Федерации* 36

Региональная и отраслевая экономика

Карлик А.Е., Рохчин В.Е., Новиков Ю.И. *Управление промышленным развитием Северо-Запада России: анализ состояния и пути совершенствования* 43

Малеева Т.В., Мищеряков Е.С. *Территориальное планирование в системе управления социально-экономическим развитием России* 49

Николаев М.А., Махотаева М.Ю. *Методические аспекты межрегионального взаимодействия субъектов Российской Федерации* 53

Ахметов А.Е. *Инновационное развитие фармацевтической отрасли России: проблемы и перспективы.* 60

Казначеев Д.А. *Влияние транспортной инфраструктуры на развитие экономики региона* . 64

Кузнецова О.П., Макаров В.В., Юмаев Е.А. *Организация эффективных перемещений населения в крупной агломерации (на примере Парижского столичного региона Иль-де-Франс)* 70

Хромова И.Н. *Документирование хозяйственных операций по учету выхода продукции сельскохозяйственного производства* 75

Горчакова Л.И., Клепаносова Е.Г. *Анализ состояния строительной отрасли России и проблемы повышения ее инвестиционной привлекательности* 79

Малинина Т.В., Поташева А.С., Шульгинов Р.Н. *Комплексная оценка эффективности функционирования ГАЭС на рынке электроэнергии Северо-Запада* 82

Кальченко О.А. *Состояние, проблемы и направления инновационного развития предприятий агропромышленного комплекса* 86

Аташикова М.А. *Перспективы пользования объектами собственности на территории субъекта Российской Федерации* 90

Экономика и менеджмент предприятия

Полякова А.В. *Анализ критериев и условий устойчивого функционирования российских предприятий* 94

Вертакова Ю.В., Ватутина О.О. *Алгоритм управления эффективностью инновационно-ориентированных интегрированных структур* 97

Титов В.В., Цомаева И.В. *Управление серийным производством на предприятиях машиностроения в условиях неопределенности спроса на продукцию* 101

Байков Е.А. *Управление реализацией стратегического потенциала предприятия в целях его развития* 107

Новиков Н.И., Новикова Г.В. *Научно-методическое положение и особенности стратегического планирования на металлургических предприятиях* 113

Бобко И.М., Прилепский Б.В. *Проблемы оценки эффективности производства и продаж промышленной продукции* 124

Волынский А.С., Градов А.П. *Влияние социальной инфраструктуры на формирование и развитие нематериальных активов* 128

Родионова Е.С. *Особенности оценки эффективности внешнеторговой деятельности многономенклатурного предприятия* 135

Инновации и инвестиции

Крылов Э.И., Власова В.М. *Организация оперативного анализа и внутреннего контроля за процессом реализации инновационно-инвестиционных проектов* 141

Кальварская А.В. *Статистический анализ и оценка инновационных способностей промышленных предприятий* 146

Финансы, налоги и бухгалтерский учет

Прокопенко Н.В., Литовченко В.В., Несмачных О.В. *Формирование финансовой стратегии интегрированного предприятия при слияниях и поглощениях* 150

Вещунова Н.Л., Зинько Д.В. *Проблемы формирования налоговой базы по налогу на прибыль в операциях РЕПО* 154

Андреева Т.А., Андреев В.В. *Анализ запаса финансовой устойчивости предприятия с использованием системы «Direct costing»* 158

Колесников А.М. *Комплексное моделирование взаимосвязи макроэкономических параметров и позиции финансово-кредитного учреждения* 164

Баврин А.А. *Движение денежных средств в холдинге* 170

Предпринимательство и маркетинг

Кузнецова В.П. *Зарубежный опыт территориального маркетинга и развитие его в России* 177

Минаков В.Ф., Минакова Т.Е., Барабанова М.И. *Экономико-математическая модель этапа коммерциализации жизненного цикла инноваций* 180

Самаруха В.И., Чистякова О.В. *Концепция развития туризма в Байкальском регионе* 184

Спиркин А.В., Яковлев Г.И. *Инновационные источники и проблемы формирования конкурентных преимуществ российских компаний* 190

Логистика

Чурилов Р.Л., Салманов Т.Э. *Применение теории надежности для оценки цепей поставок* 197

Кадникова Н.Н. *Модель стратегического развития оптовой торговой компании* 200

Экономико-математические методы и модели

Бабарин М.С. *Экономическая модель стратегии качества на макро- и микроуровне* 204

Никоноров В.М. *Реализация усовершенствованного метода Кларка–Райта для решения задачи маршрутизации автомобильных мелкопартионных перевозок* 210

Шабанова М.Р. *Методы и подходы к оценке профессионального уровня персонала организаций* 216

Климин А.И. *Особенности охвата целевой аудитории при размещении рекламы в Интернет* 220

Ильин И.В., Оверчук Д.С. *Теоретико-игровой подход обоснования принятия решений по развитию социальной инфраструктуры города* 225

Управление рисками

Данилова О.В. *Использование инструментов финансового рынка для управления рисками в электроэнергетике* 229

Пасечник Е.В. *Взаимодействие служб внутреннего контроля и риск-менеджмента в коммерческих банках: необходимость, возможности, проблемы и пути их решения* 233

Афонин П.Н., Живилова В.Г., Кондрашова В.А. *Методика формирования выборки объектов таможенного контроля на основе теории планирования эксперимента* 236

Экономическая безопасность

Колесников В.В. *Противодействие криминальным явлениям в экономике: новый тренд* 242

Чусова А.Е. *Диагностика уровня безопасности потребительского рынка* 248

Экономика и управление в образовании

Бутакова М.М., Соколова О.Н. *Исследование тенденций развития высшего профессионального образования в инновационной экономике регионов России* 252

Белокрылова О.С., Захариадис Э.Ю. *Формирование университетами спроса на труд в условиях национальной модернизации* 257

Ганиева А.Э., Зайнашев Н.К. *Метод прогнозирования спроса на образовательные услуги высшего учебного заведения* 262

Contents

Theoretical bases of economy and management

Demidenko D.S., Iakovleva E.A. *Economic model of quality and its role in the modern russian economy* 9

Dudnikov A.S., Kikkas K.N. *The analysis and evaluation of development of centre, semi–periphery and periphery countries of the global economy* 15

Demina S.P. *Virtualization of the market as institutional imperative of new economics* 22

Savrykov A.N. *Mechanism of public-private partnerships under the mortgage lending* 25

Anfimov M.E. *Public-private partnership as a method of forming integrated structures (for example astrakhan shipbuilding and ship-repair industry)* 32

Atashikova M.A., Domakov V.V. *Essence, the strategy and tactics of control (orders) and use of the federal property in russian regions* 36

Regional and branch economy

Karlik A.E., Rohchin V.E., Novikov Yu.I. *Management of industrial development of Russia northwest: the analysis of the condition and the improvement way* 43

Maleeva T.V., Mischeryakov E.S. *Territorial planning in the system of management of social and economic development in Russia* 49

Nikolaev M.A., Makhotaeva M.Yu. *Methodical aspects of interregional cooperation in the Russian Federation* 53

Akhmetov A.E. *Innovative development of pharmaceutical industry in Russia: problems and prospects* 60

Kaznacheev D.A. *Effect of transport infrastructure on regional economic development* 64

Kuznetsova O.P., Makarov V.V., Umaev E.A. *Organization to displacement in the large agglomerations (the example of Paris the capital region Île-de-France)* 70

Khromova I.N. *Documentation of business operations of counted out agricultural production* 75

Gorchakova L.I., Klepanosova E.G. *Russian building sector analysis and problems of investment promotion* 79

Malinina T.V., Potasheva A.S., Shulginov R.N. *Estimation of efficiency of functioning hydro accumulation power station (haps) in the market of the electric power of the northwest* 82

Kalchenko O.A. *the current state and problems of innovational development of agricultural sector enterprises and its realization mechanisms* 86

Atashikova M.A. *Future use objects of property in the subject of the Russian Federation* 90

Economy and management of the enterprise

Polyakova A.V. *The analysis of criterion and conditions of sustainable operation of russian enterprises* 94

Vertakova Yu.V., Vatutina O.O. *The control algorithm for an effective innovation-oriented integrated structures* 97

Titov V.V., Tsomaeva I.V. *Serial production management on machinery manufacturing enterprises under uncertain demand* 101

Baykov E.A. *Management of the implementation of the strategic potential of the enterprise with a view to its future development* 107

Novikov N.I., Novikova G.V. *Scientific-methodical peculiarities of the situation and strategic planning at the metallurgical enterprises* 113

Bobko I.M., Prilepsky B.V. *Problems of effectiveness evaluation for production and sales of industrial products* 124

Volynskiy A.S., Gradov A.P. *The influence of social infrastructure for the formation and development of intangible assets* 128

Rodionova E.S. *Features of the estimation of efficiency of the foreign trade activity of the multinomenclature enterprise* 135

Innovations and investments

Krylov E.I., Vlasova V.M. *Organisation of the operational analysis and internal control of the innovation-investment projects realization* 141

Kalvarskaya A.V. *Strategic analysis and evaluation of innovative capabilities of industrial enterprises* 146

The finance, taxes, book keeping

Procopenko N.V., Litovchenko V.V., Nesmachnykh O.V. *Formation of financial management integrated products for mergers and acquisitions* 150

Veshunova N.L., Zinko D.V. *Problems of formation of the tax base for the profit tax in repo operations* 154

Andreeva T.A., Andreev V.V. *Analysis of the financial stability of stock companies using the system «direct costing»* 158

Kolesnikov A.M. *Integrated modeling the relationship of macroeconomic parameters and financial position-credit institutions* 164

Bavrin A.A. *Cash-flow arrangement in holding* 170

Business and marketing

Kuznetsova V.P. *Foreign experience of territorial marketing and the development of it in Russia* 177

Minakov V.F., Minakova T.E. Barabanova M.I. *The economic and mathematical model of the commercialization phase of the life cycle of innovation projects* 180

Samarukha V.I., Chistyakova O.V. *Development in the Baikal region* 184

Spirkin A.V., Yakovlev G.I. *innovative sources and problems of formation of the competitive advantages of russian companies* 190

Logistics

Churilov R.L., Salmanov T.E. *Use of the term reliability of estimates for the supply chain* 197

Kadnikova N.N. *Strategy of logistics outsourcing choice in wholesale trade by model of strategic development* 200

Economic-mathematical methods and models

Babarin M.S. *Economic strategy model of quality of macro-and micro* 204

Nikonorov V.M. *Realization of the advanced method of clark-wright for the decision of the problem of routing automobile small party of transportations* 210

Shabanova M.R. *Methods and approaches to the assessment of professional level of staff organizations* 216

Klimin A.I. *Features of reach of target audience at advertising placing in the internet* 220

Ilyin I.V., Overchuk D.S. *Game-theoretic approach reasons for decision making social infrastructure of the city* 225

Risk management

Danilova O.V. *Using of financial market instruments for risk management at the electric power industry* 229

Pasechnik E.V. *Interaction of committee of internal controls and risk-management in commercial banks: necessity, possibilities, problems and ways of their solution* 233

Afonin P.N., Givilova V.G., Kondrashova V.A. *Method of sharing criteria regularity and randomness in risk management in customs control* 236

Economic safety

Kolesnikov V.V. *Opposition to criminal phenomena in the economy: the new trend* 242

Chusova A.E. *Diagnosis of security level consumer market* 248

Economy and management in education

Butakova M.M., Sokolova O.N. *research trends in higher education innovation economy of the regions of Russia* 252

Belokrylova O.C., Zakhariadis E.Yu. *Labor demand for the university faculty in the era of national modernization* 257

Ganieva A.E., Zainashev N.K. *Method of forecasting of demand for educational services of the higher educational institution* 262

УДК 655.531.4

Д.С. Демиденко, Е.А. Яковлева

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КАЧЕСТВА И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сегодня трудности разработки и реализации моделей оптимизации затрат на качество объясняются дефицитом ряда фундаментальных экономических положений. Развитие рыночных процессов приводит к переосмыслению существующих подходов к экономическим проблемам, одной из которых является так называемая проблема затрат на качество продукции. Она была сформулирована в 70-е гг. прошедшего века, когда во всем мире, а также в России (в СССР) шло бурное развитие методов управления качеством. Авторство формулировки экономической модели затрат на качество приписывается А. Фейгенбауму [3], известному в то время американскому специалисту в области систем качества. Это была по существу модель управления, но на основе использования экономических критериев. Затраты на качество в системе менеджмента качества согласно этому подходу следует рассматривать как элемент этой системы и как соответствующий инструмент экономического управления для производителя. Этот инструмент экономического управления в рыночных условиях направлен на достижение производителем внутреннего равновесия и получение им максимальной прибыли. Модель предполагала существование отдельной группы производственных затрат предприятия, обусловленных уровнем качества выпускаемой продукции и необходимостью обеспечения заданного качества в производственном процессе. Эта группа затрат и была названа «затраты на качество».

В рамках модели определен примерный состав затрат, а также предполагаемое влияние одних затрат на другие и таким образом сформулирована взаимосвязь между элементами затрат в процессе управления качеством. При этом рассматривались возможности минимизации всей величины затрат на качество на основе использования эффекта взаимного влияния затрат. В нашей стране в эти годы вследствие неразвитости экономических методов управления изучение взаимосвязи и взаимного влияния элементов затрат на качество не вызывало интереса у ученых и практиков. Вместе с тем вопросу о составе и классификации затрат, а также философским аспектам (каково соотношение количества и качества, что такое затраты на количество, если существуют затраты на качество и т. д.) тогда уделялось большое внимание. Определенно недооценивалась экономическая сторона проблемы, манипуляции с классификацией и определением состава затрат искажали ее экономическое содержание и истинную целевую функцию управления – снижение затрат на качество или достижение требуемого качества с наименьшими затратами. Только в рыночных условиях проявилась бесперспективность стратегии «качество любой ценой» как с точки зрения достижения требуемого качества (с таких позиций качество все равно не обеспечить), так и с точки зрения эффективности производства (при таком подходе обязательно найдутся более эффективные области использования производственных ресурсов, чем повышение качества). Для исторической справки приведем основные положения модели производственных затрат на качество.

Традиционная классификация затрат в том виде, в каком она вошла также и в имеющиеся

Механизм взаимного влияния затрат на качество

стандарты системы менеджмента качества, представляет собой следующую группировку затрат (см. схему):

1. Затраты на профилактику качества (выявление и устранение причин низкого качества продукции), а также на совершенствование методов контроля и оценки качества продукции и процесса производства (QC_p).

2. Затраты на выявление продукции несоответствующего качества или на контроль и оценку качества продукции и процесса производства (QC_c).

3. Затраты (издержки, потери) от продукции несоответствующего качества (QC_f). Эти затраты принято разделять на две группы: внутрипроизводственные затраты (потери) производителя от несоответствующего качества продукции и внешние затраты (потери) производителя и потребителя от продукции несоответствующего качества. Практически при развитой системе гарантии качества и возмещения потерь затраты (потери) потребителя от продукции несоответствующего качества становятся внутренними затратами производителя, т. е. затраты этой группы взаимно конвертируются.

Затратами на качество (QC) является сумма трех вышеназванных групп затрат, а целевой функцией экономической модели обеспечения качества может быть максимизация прибыли предприятия от минимизации (экономии) затрат на качество, которая обеспечивается действием механизма взаимного влияния составляющих затрат (см. схему). Из схемы видно, что профилактические затраты первой группы QC_p являются «управляющими», в процессе управления оказывающими влияние на остальные затраты.

В экономической модели эти затраты являются внешне заданной (экзогенной) переменной величиной, постоянной по отношению к другим переменным и поэтому не входят в целевую функцию модели управления затратами. Под влиянием профилактических затрат затраты на контроль качества будут уменьшаться при следующих условиях:

1) при фиксированной величине профилактических затрат на основе заданного планом производства количества годной продукции;

2) при стопроцентном контроле качества продукции (контролируется вся продукция, включая некачественные образцы);

3) если продукция несоответствующего качества не подлежит исправлению или переработке согласно принятому определению целевого направления затрат на качество.

Это уменьшение связано с прямым уменьшением количества контролируемой продукции, поскольку проводятся мероприятия по искоренению причин несоответствия качества установленным стандартам. Вследствие этого уменьшается количество некачественной продукции и увеличивается выход годной продукции. Следовательно, уменьшается количество запускаемой в производство продукции, которое необходимо для получения требуемого количества годной продукции. Это количество годной продукции подвергается контролю качества, что соответственно приводит к уменьшению затрат на контроль качества. Также при этом имеется непосредственное влияние на величину удель-

ных затрат на контроль качества продукции, которые уменьшаются при проведении соответствующих профилактических мер, направленных, в широком смысле, на повышение производительности процессов контроля качества. Под влиянием профилактических затрат уменьшается также и количество некачественной продукции, поскольку проводятся мероприятия по искоренению причин несоответствия качества установленным стандартам. Вследствие этого также уменьшаются затраты на качество, так как стоимость некачественной продукции является их составляющим элементом.

В обобщенном виде модель оптимизации качества может быть представлена следующим образом:

$$U(K, X) \to \max,$$

$$u(\Delta k, \Delta x) \to \max, \qquad (1)$$

$$U'(K, X) = u(\Delta k, \Delta x);$$

$$P_k \Delta k + P_x \Delta x \le R;$$

$$\Delta k \ge \bar{k}, \quad \Delta k \ge \bar{x},$$

где $U(K, X)$ – интегральная полезность; $u(\Delta k, \Delta x)$ – дифференциальная полезность; k – качество; x – количество; P_k – цена ресурса на повышение качества; P_x – цена ресурса на увеличение количества; R – имеющиеся ресурсы; $\bar{k}$ – требуемое качество; $\bar{x}$ – требуемое количество.

Как уже подчеркивалось, для экономической модели большое значение имеет характер взаимного влияния затрат на качество.

В более широком смысле *формулировка проблемы затрат на качество является не чем иным, как попыткой найти применение классической проблеме оптимального экономического управления в области менеджмента качества.* Это означает, что менеджмент качества рассматривается как экономическая проблема и для ее решения должны применяться соответствующие подходы и методы. Минимизация затрат на качество может быть выражена в форме следующей оптимизационной проблемы.

Необходимо найти минимум функции при ряде ограничений.

Целевая функция при формировании модели минимизации затрат на качество:

$$\left[Q(X)\left(C(Y)+\left(\frac{1}{A(Z)}-1\right)+\frac{a(1-F)}{A(Z)}\right)\right] \to \min;$$

$$X + Y + Z + F = B; \qquad (2)$$

$$0 \le X, Y, Z, F \le B.$$

Здесь X, Y, Z, F – предельные (дополнительные) затраты (издержки) предприятия на совершенствование производства по направлениям: X – дополнительные затраты (ресурсы) на увеличение количества выпускаемой продукции; Y – дополнительные затраты на снижение прямых производственных издержек на изготовление единицы продукции (кроме затрат на качество); Z – дополнительные затраты в производстве на осуществление мер по снижению или компенсации действия факторов несоответствия качества продукции установленным стандартам или прямые производственные издержки на повышение выхода годной продукции (здесь и далее будем называть эти затраты затратами на улучшение процесса производства); F – дополнительные затраты в производстве на осуществление мер по снижению текущих производственных затрат на процессы контроля и оценки качества; a – предельный уровень снижения затрат на контроль и оценку качества при выделении на эти цели одной дополнительной единицы ресурсов.

Предполагается, что затраты Y, F, Z выражаются в долях выделенного лимита ресурсов B относительно затрат на контроль и оценку качества. Сделано предположение (не вполне реалистичное), что направление всех выделенных ресурсов может обеспечить нулевой уровень этих затрат. Примем, что преобразование (трансформация) дополнительных производственных издержек на совершенствование производства в требуемые результаты описывается рядом производственных функций.

Так, $Q(X)$ – производственная функция, отражающая количество выпускаемой продукции в зависимости от затрат производственных факторов; при заданном плановом выпуске продукции предполагается $X = 0$, $Q(X) = Q = \text{const}$ –

задано планом. При этом предположении минимизация затрат на качество сводится к нахождению минимума функции при ряде ограничений:

$$\left[C(Y)+\left(\frac{1}{A(Z)}-1\right)+\frac{a(1-F)}{A(Z)}\right]\to \min;$$

$$Y+Z+F=B; \qquad (3)$$

$$0\le Y, Z, F\le B,$$

где B – установленный лимит расходов на совершенствование производства; $C(Y)$ – прямые издержки на изготовление единицы продукции (кроме затрат на качество); $A(Z)$ – производственная функция, отражает трансформацию дополнительных производственных издержек на совершенствование производства в требуемый результат в форме уменьшения количества продукции, не отвечающей установленным стандартам качества (повышение выхода годной):

$$A(Z)=A_0+KZ, \qquad (4)$$

где A_0 – первоначальный уровень выхода годной продукции, имевший место до выделения ресурсов на повышение качества производственного процесса; K – предельный норматив повышения выхода годной продукции, показывающий, на сколько повысится ее выход при выделении на совершенствование производственного процесса дополнительно одной денежной единицы. Очевидно, что если средства на совершенствование процесса не выделяются, качество процесса остается на прежнем уровне, а если все средства выделенного лимита расходуются по данному направлению, то повышение качества производственного процесса будет максимально возможным.

$$a(F)=a(1-F), \qquad (5)$$

где $a(F)$ – производственная функция, отражает трансформацию дополнительных производственных издержек на совершенствование процессов контроля и оценки качества в форме снижения текущих производственных затрат на процессы контроля и оценки.

$$C(Y)=C_0+mY, \qquad (6)$$

где $C(Y)$ – прямые издержки на изготовление единицы продукции (кроме затрат на качество); m – предельное снижение текущих издержек производства при выделении на эти цели одной дополнительной денежной единицы. Для расчета реальных составляющих затрат на качество предлагаются следующие формулы:

$$QC_f=Q\left(\frac{1}{y+kx}-1\right);$$

$$QC_C=\frac{Q}{y+kx}a(1-x); \qquad (7)$$

$$QC=QC_f+QC_c.$$

Обозначения и численные значения для рассматриваемого расчетного примера приведены в табл. 1.

Таблица 1

Определение реальных составляющих затрат на качество

Показатель	Обозначение	Численное значение
Количество продукции по плану, ед.	Q	1
Выход годной продукции без улучшений, доли ед.	y	0,7
Затраты на контроль единицы продукции, доли ден. ед.	a	0,4
Мультипликатор выхода годной продукции, доли ед./доп. ден. ед.	k	0,3

Здесь выделенная величина затрат на улучшения (x) «пробегает» все значения с принятым числовым интервалом от 0 до величины выделенного лимита. Оптимизационная задача минимизации затрат на качество сводится к оптимальному распределению ограниченного лимита выделенных ресурсов затрат на улучшение производственного процесса между статьями затрат на качество. Эта задача может быть традиционно решена методом динамического программирования. Шагами решения являются отдельные статьи затрат на качество. На первом шаге рассматривается случай выделения всех затрат на улучшение на меры по преодолению причин несоответствующего качества, на втором – присоединяются расходы на

оценку качества, на третьем – затраты на сокращение производственных затрат, кроме затрат на качество. В рассматриваемом примере принят шаг изменения переменных, равный 0,1 от величины средств, выделенных на улучшение.

Шаг 1:

$$\min QC_f(X) = QC_f(X), \quad 0 \le X \le 1,$$
$$\min QC_c(X) = QC_c(X), \quad 0 \le X \le 1; \tag{8}$$

Шаг 2:

$$QC = \min[QC_c(y) + QC_f(x-y)],$$
$$0 \le y \le x, \quad 0 \le x \le 1; \tag{9}$$

Шаг 3:

$$\min[c(y) + QC(x-y)],$$
$$0 \le y \le x, \quad 0 \le x \le 1. \tag{10}$$

Решение представлено в расчетной таблице (табл. 2).

Здесь и далее рассматриваются только переменные затраты на качество, т. е. прямые расходы производственных ресурсов или факторов производства на изготовление продукции по нормам в соответствии с требованиями применяемых технологических процессов. Не рассматриваются косвенные или постоянные по отношению к объему производства продукции издержки или затраты ресурсов, которые в то же время составляют значительную долю текущих затрат на качество. Причина в том, что экономические модели оптимизации производства строятся на неоклассических принципах маржинального экономического анализа, который не рассматривает постоянные издержки при анализе текущих производственных затрат (маржинальные постоянные затраты равны 0). Постоянные затраты могут рассматриваться в рамках инвестиционного анализа при оценке эффективности инвестиционных проектов, направленных на совершенствование процессов управления в системах качества.

Однако задача минимизации затрат на качество традиционно рассматривается как проблема управления текущими производственными затратами. Здесь мы не отступаем от этого правила. В данном примере оптимизация затрат на качество, т. е. минимальная величина суммарных затрат на контроль и потерь от низкого качества, рассматривается при различных заранее заданных (выделенных) значениях затрат на предотвращение дефектов, что и показано в табл. 2 (минимальное значение на каждой из диагоналей).

Таблица 2

Расчет реальных составляющих затрат на качество

x		0,000	0,100	0,200	0,300	0,400	0,500	0,600	0,700	0,800	0,900	1,000
	3к/3б	0,571	0,493	0,421	0,354	0,293	0,235	0,182	0,132	0,085	0,041	0,000
0,000	0,429	1,000	0,922	0,850	0,783	0,722	0,664	0,611	0,561	0,514	0,470	0,429
0,100	0,370	0,941	0,863	0,791	0,724	0,663	0,605	0,552	0,502	0,455	0,411	
0,200	0,316	0,887	0,809	0,737	0,670	0,609	0,551	0,498	0,448	0,401		
0,300	0,266	0,837	0,759	0,687	0,620	0,559	0,501	0,448	0,398			
0,400	0,220	0,791	0,713	0,641	0,574	0,513	0,455	0,402				
0,500	0,176	0,747	0,669	0,597	0,530	0,469	0,411					
0,600	0,136	0,707	0,629	0,557	0,490	0,429						
0,700	0,099	0,670	0,592	0,520	0,453							
0,800	0,064	0,635	0,557	0,485								
0,900	0,031	0,602	0,524									
1,000	0,000	0,571										
QC_{optimum}		1,000	0,922	0,850	0,783	0,722	0,663	0,597	0,551	0,498	0,448	0,398

Таким образом, представлен подход к оптимизации затрат на качество посредством распределения затрат на качество (затраты на контроль и на предупредительные затраты – издержки, потери – от продукции несоответствующего качества):

Затраты на контроль и потери от продукции несоответствующего качества взаимосвязаны и взаимообусловлены. Чем меньше стоимость контроля, тем меньше потери от продукции несоответствующего качества при общем регулировании производства. Совершенствование процессов контроля может привести к уменьшению расходов на контроль качества. Потери от продукции несоответствующего качества также могут уменьшаться при реализации соответствующих проектов в изготовлении. Реализация всех подобных проектов требует дополнительных капиталовложений. Кроме того, существуют расходы на обеспечение соответствующего качества и профилактический ремонт продукции несоответствующего качества.

Ресурсы по выявлению и устранению причин низкого качества продукции могут быть перераспределены на группы: внутрипроизводственные затраты (потери) производителя от несоответствующего качества продукции; внешние затраты (потери) производителя и потребителя от продукции несоответствующего качества; затраты на контроль. Оптимальное перераспределение ресурсов по выявлению и устранению причин низкого качества продукции представлено в виде модели оптимального планирования и перераспределения ресурсов в производстве.

Итак, в отечественной научной и практической среде широкое развитие получили проблемы менеджмента качества, в то же время вопросы экономики качества и соответствующие модели не развивались. Затраты на качество представляют собой сумму затрат на профилактику качества (выявление и устранение причин низкого качества продукции), включая расходы на совершенствование методов контроля и оценки качества продукции и процесса производства, затраты на выявление продукции несоответствующего качества или на контроль и оценку качества продукции и процесса производства и затраты (издержки, потери) от продукции несоответствующего качества. При этом целевой функцией экономической модели обеспечения качества может быть максимизация прибыли предприятия от минимизации (экономии) затрат на качество, которая обеспечивается действием механизма взаимного влияния составляющих затрат на качество. Таким образом, можно рассматривать оптимизацию затрат на качество как проблему оптимального перераспределения затрат предприятия в процессе их планирования. При этом затраты на контроль и потери на брак являются взаимосвязанными и взаимовлияющими друг на друга. Оптимальное распределение профилактических затрат можно представить в виде модели оптимального планирования и распределения ресурсов в производстве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Laffont, J.-J.** A Theory of Incentives in Procurement and Regulation are presented [Text] / J.-J. Laffont, J. Tirole. – Massachusetts: The MIT Press, 1993.

2. **Macho-Stadler, I.** An Introduction to the Economics of Information: Incentives and Contracts [Text] / I. acho-Stadler, J. David Perez-Castrillo. – Oxford und N. Y.: Oxford University Press, 2001.

3. **Fejgenbaum, A.** Production Quality assurance [Text] / A. Fejgenbaum. Publishing house: Economy, 1986.

4. **Iakovleva, E.** Optimal control of investments in the company's assets [Text] / E. Iakovleva, D. Demidenko, E. Ozlovskya. Upper Austria University of Applied Sciences FH OÖ Forschungs – & Entwicklungs GmbH. Shaker Verlag. – 2011. – Vol. 2. – P. 159–175.

УДК 330.33.01

А.С. Дудников, К.Н. Киккас

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРАН ЦЕНТРА, ПОЛУПЕРИФЕРИИ И ПЕРИФЕРИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Формирующаяся глобальная экономика представляет собой неравномерную по структуре и темпам развития систему, модель которой можно представить как *центр – полупериферия – периферия*.

Взаимоотношение между центром, полупериферией и периферией нашло отражение в теории модернизации, теории зависимости, теории регионального развития, концепции «Мир – системы» И. Валлерстайна [1–7].

Современные взаимоотношения между центром, полупериферией и периферией сформировались под влиянием эволюции международного разделения труда, в результате чего в странах центра концентрировались квалифицированные трудовые ресурсы, свободные финансовые средства, результаты интеллектуального труда, зарождались ключевые направления научно-технического прогресса.

В условиях эволюции международного разделения труда сложился и характер международных экономических отношений между центром, полупериферией и периферией.

Научный и практический интерес представляют исследования разрыва в развитии центра, полупериферии и периферии по следующим направлениям.

Во-первых, относительно характера динамики развития центра, полупериферии и периферии: сокращается, увеличивается или остается постоянным разрыв в социальном, экономическом, инновационно-технологическом развитии и развитии международных экономических отношений? Во-вторых, существует ли механизм воспроизводства разрыва в развитии или механизм сокращения разрыва в развитии, или же сокращение разрыва между центром и другими странами всецело зависит от политики правительства стран полупериферии и периферии?

Результаты подобных исследований необходимы при разработке стратегии развития национальной экономики в качестве основополагающей базы, демонстрирующей особенности развития глобальной экономики, тенденции развития различных элементов глобальной экономики, глобальные угрозы и выводы XXI в.

Анализ развития центра, полупериферии, периферии проводился в следующей последовательности:

– классификация экономик стран мира, т. е. обоснование модели *центр – полупериферия – периферия*;

– содержательный анализ экономик стран, отнесенных к центру, полупериферии, периферии;

– сравнение социального, экономического, инновационно-технологического развития стран центра, полупериферии, периферии;

– формулировка современного состояния процесса сравнительного развития стран центра, полупериферии, периферии.

В экономической практике существует общепризнанная система классификации национальных экономик в версии международного валютного фонда (МВФ), которая подразделяет страны на три большие группы – развитые, развивающиеся и наименее развитые. В теоретических исследованиях при классификации в зависимости от целей исследования применяются различные критерии [8].

В своем исследовании мы в качестве критериев классификации выбрали показатели инновационно-технологического и социально-экономического развития. Инновационно-технологическое развитие оценивалось композитным показателем – индексом технологических достижений (Technology Achievement Index) и частными показателями – количеством патентов на сто тысяч человек населения, ро́ялти

и лицензионными платежами, получаемыми резидентами, экспортом высокотехнологичной продукции. Социально-экономическое развитие оценивалось композитным показателем – индексом развития человека (Human Development Index) и частными показателями – потреблением энергоресурсов домашними хозяйствами на человека, количеством компьютеров и мобильных телефонов на сто тысяч человек населения.

В группу центра не были включены девять небольших государств, которые, по версии МВФ, входят в число развитых, – Андорра, Бермудские острова, Фарерские острова, Ватикан, Джерси, Лихтенштейн, Монако, Сан Марино. К числу стран центра отнесено 14 стран.

Следует отметить, что к числу стран центра относится не весь так называемый золотой миллиард, а только наиболее технологически развитые, инновационно ориентированные: США, Канада, Австрия, Германия, Дания, Франция, Швеция, Швейцария, Норвегия, Финляндия, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия, Япония.

Для стран центра характерным является высокий уровень социально-экономического и научно-технологического развития, в том числе большие расходы на научные исследования. Например, в Японии на научные исследования тратится около 3,5 % ВВП, в США – около 3 %. В среднем затраты на НИОКР в странах центра составляют 2,5 % от ВВП.

Согласно отчету ООН в 2008 г. инвестировано 140 млрд долл. США в проекты, связанные с альтернативной энергетикой, тогда как в производство угля и нефти во всем мире – 110 млрд долл.

Население стран центра составляет 75 % населения так называемого золотого миллиарда, это примерно 755 млн человек.

Страны центра сосредоточены в основном в северном полушарии. Демографическая ситуация в них характеризуется практически нулевым приростом населения. Проблема воспроизводства населения – это главная проблема стран центра, где удельный вес пожилого населения увеличивается, ухудшая тем самым баланс между работающими и пенсионерами.

Численность населения стран центра составляет около 10 % общемировой численности населения. Эта десятая часть населения мира отличается от всех других жителей планеты большим потреблением, например на ее долю приходится около трех четвертых всей производимой в мире энергии (так, США с населением 314 млн чел. – 4,48 % жителей планеты используют около 40 % добываемых на планете ресурсов).

На страны центра приходится 55 % мирового валового продукта, бóльшая часть мировой торговли, бóльшая часть прямых иностранных инвестиций.

Развитость стран центра напрямую связана с внешнеэкономической деятельностью этих стран между собой и со странами полупериферии и периферии. Четверть совокупного ВВП стран центра реализуется за рубежом. В начале XXI в. более половины компаний стран центра производят и реализуют свою продукцию за пределами страны происхождения, примерно 50 % сырья и промежуточных продуктов приобретается по импорту или производится их дочерними компаниями за рубежом. Основу экспорта стран центра составляют обработанные изделия. Экспорту продукции обрабатывающей промышленности способствуют конкурентные преимущества, которыми обладают эти страны: наличие капитала, квалифицированных трудовых ресурсов, новых технологий.

В экспорте машинотехнических изделий стран центра темпы роста экспорта изделий электроники, оборудования для автоматической обработки данных, полупроводниковых приборов, электронных микросхем превышают показатели других групп товаров.

Развитость стран центра неразрывно связана с движением капитала, которое занимает центральное место во внешнеэкономических связях. Основными объектами притяжения капитала являются США и Великобритания. Япония длительное время выступает чистым кредитором. Наиболее крупные потоки капитала перемещаются в форме прямых и портфельных инвестиций. Темпы роста прямых иностранных инвестиций превышают темпы роста внешней торговли и совокупного ВВП.

Движение прямых иностранных инвестиций между странами центра – это и самостоятельный фактор экономического развития и фактор, влияющий на структуру и динамику внешней торговли и технологический обмен.

Международный технологический обмен осуществляется в форме лицензионных соглашений, представления технических услуг, продажи оборудования. Страны центра предоставляют всем остальным странам новые знания, новые технологии в виде каскадной диффузии, извлекая таким образом интеллектуальную ренту.

Страны центра характеризуются относительно низким уровнем инфляции. По сравнению со средним значением инфляции в мире, инфляция в странах центра в два раза ниже. За последние десять лет инфляция в США не превышала 2,8 % в год, в европейских странах – 2,2 %, в Японии уровень инфляции минимален, а в 2011 г. был на нуле.

К общей характеристике стран центра глобальной экономики необходимо добавить, что эти страны являются также центрами эмиссии валют, играющих ключевую роль в развитии всех стран мира, т. е. сосредоточением денежной монополии. После того как бреттонвудская система связанных курсов потерпела неудачу, страны в соответствии с Уставом международного валютного фонда (1978 г.) выбрали другую систему организации валютного курса. Текущую организацию валютных курсов часто называют «несистема» [9].

Валюта периферийных стран привязана к валюте федеральной резервной системы США, евро, фунту стерлингов, японской иены, SDR.

К полупериферии в данном исследовании отнесены страны (76 стран), которые относительно тесно связаны с центром и получают от него импульсы к развитию: это не вошедшие в центр глобальной экономики индустриальные страны и большинство развивающихся стран в версии международного валютного фонда, представленные развитыми городскими районами мегаполисов (например, Афины, Мехико, Мадрид и др.). Среди стран полупериферии по выбранным критериям находится и Россия.

Страны полупериферии представляют из себя достаточно неравномерную экономическую систему по социальному, экономическому, технологическому развитию [10].

Некоторые полупериферийные страны (Китай, Индия, Бразилия, Южная Корея, Тайвань, Сингапур) в своем инновационно-технологическом развитии демонстрируют высокие темпы развития. В такие страны переводят свои исследования и разработки крупнейшие транснациональные корпорации. К ним относятся General Electric, Cisco, Intel, Huawei, P&G, Nokia. В этом проявляется экономическая глобализация, которая ведет к глобальной конкуренции. Рынки стран полупериферии стали источником и дешевой рабочей силы и местом рождения прорывных инноваций, которые затем экспортируются в страны центра [11].

Тенденцию к улучшению ситуации в сфере инновационно-технологического развития показывают только наиболее развитые страны полурериферии, в остальных мы наблюдаем незначительные улучшения.

Социально-экономическое развитие в более развитых странах полупериферии характеризуется ростом городского населения, сравнительно высоким уровнем грамотности, изменением уклада жизни с традиционного на современный, снижением общего уровня смертности. Росту благосостояния способствует индустриализация, сопутствующая ей урбанизация и, как следствие, падение рождаемости. Демографический сдвиг, который статистики и демографы наблюдают в странах полупериферии Латинской Америки, Африки, Азии проявляется в уменьшении количества детей в семье [12].

Страны полупериферии сохраняют стратегию экспортной ориентации и предоставления рынков сбыта для стран центра, без чего последние не могут поддерживать высокий уровень жизни своего населения. Страны полупериферии наряду со странами периферии поставляют в страны центра руды цветных металлов, железную руду, нефть, газ и другие природные ресурсы.

К периферии глобальной экономики отнесены наименее развитые страны и некоторые развивающиеся страны в версии международ-

ного валютного фонда: наименее развитые – это некоторые страны Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона, некоторые развивающиеся страны – это страны слабо вовлеченные в товарно-денежные отношения в глобальной экономике, страны с выраженной сырьевой специализацией и низким значением индекса развития человеческого потенциала. Таких стран для данного исследования нами отобрано 70.

Страны периферии не имеют развитой экономики. Их объединяют следующие характеристики: быстрый рост численности населения, низкий уровень ВВП на душу населения, преобладание сырьевого сектора и производства сельскохозяйственных продуктов, низкий уровень здравоохранения, образования и культуры, господство ТНК.

Причина, не позволяющая странам периферии иметь темпы роста ВВП, достаточные для приемлемого развития, заключается в «круге бедности». Механизм воспроизводства «круга бедности» состоит в следующей последовательности: низкие темпы прироста ВВП – низкие сбережения; низкие сбережения – низкие инвестиции; низкие инвестиции – низкие темпы прироста ВВП. Сюда можно добавить исторические и географические факторы, политическую нестабильность и отсутствие руководящей элиты, для которой национальные цели были бы выше личных.

Характерная черта таких стран – бедность. Примером самой бедной страны является Замбия: 86 % населения живет за чертой бедности, около 10 % населения заражено ВИЧ или СПИД.

К бедным относятся африканские страны Чад, Либерия, Вест-индийская Гаити, европейская страна Молдова [10].

Сравнительный анализ средних значений темпов прироста реального ВВП стран центра и всех остальных стран показан на рис. 1.

Результаты анализа масштаба экономик стран центра, полупериферии и периферии с 1980 по 2010 гг. представлены на рис. 2. Динамика ВВП демонстрирует значительное отставание периферии от центра и полупериферии. На графике видно, что страны полупериферии в 2004, 2005 гг. сравнялись по показателю, затем масштаб экономик и показатель начали возрастать более высокими темпами.

Рис. 1. Темпы прироста реального ВВП в странах мира

1 – страны центра; *2* – остальные страны мира

Источник: http://www.theatlanticcities.com

Рис. 2. Динамика масштаба экономик стран мира

1 – страны центра; *2* – страны полупериферии; *3* – страны периферии

Источник: www.worldbank.org

Рис. 3. ВВП на душу населения в бедных и богатых странах мира, долл. США

1 – бедные страны; *2* – богатые страны

Источник: www.worldbank.org

Наибольший вклад в высокие темпы прироста и в абсолютное значение суммарного ВВП стран полупериферии вносят Китай, Сингапур, Тайвань, Южная Корея.

Такой показатель, как доходы 20 беднейших и 20 богатейших стран мира в динамике (1960 и 2010 гг.), говорит о тенденции к разрыву стран центра и периферии за последние 50 лет (см. рис. 3): разрыв увеличился в три раза.

Воспроизводство разрыва меду странами центра, полупериферии и периферии показывает анализ динамики расходов на конечное потребление в странах. Расходы на конечное потребление – это сумма расходов домохозяйств и органов власти, то что в учебниках обозначается $C + G$. На рис. 4 показана динамика расходов на конечное потребление в странах.

Как видно из графика, страны периферии не увеличили потребление в отличие от стран центра и полупериферии. Разрыв в потреблении между центром и полупериферией не сокращался. Можно сделать вывод, что механизм воспроизводства разрыва между странами в глобальной экономике находится в сфере потребления.

Аналогично можно видеть разрыв между странами центра и другими странами в энергопотреблении (рис. 5). Как видим, страны центра потребляют около 70 % производимой в мире энергии.

Рис. 4. Динамика расходов в странах мира на конечное потребление

1 – страны центра; *2* – страны полупериферии; *3* – страны периферии

Источник: www.worldbank.org

Рис. 5. Энергопотребление в странах мира, килотонн нефтяного эквивалента в год

1 – страны центра; *2* – страны полупериферии

Источник: www.worldbank.org

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы:

– страны центра и остальные страны взаимосвязаны и взаимозависимы через потоки капитала, транснациональные корпорации, которые создают производственно-технологические цепочки за пределами центра, через международную торговлю и перемещение технологий;

– в условиях медленных и неустойчивых темпов экономического роста, нестабильности международной финансовой системы странам полупериферии и периферии затруднительно получать выгоды от глобализации;

– разрыв между странами центра и полупериферии имеет тенденцию к сокращению ВВП на душу населения, темпов его роста, экспорта высокотехнологичных товаров, но между странами центра и периферии разрыв увеличивается;

– разрыв между странами центра и остальными сохраняется в сфере потребления; он воспроизводится, и темпы прироста его в динамике сокращаются незначительно.

Возможно, некоторые страны из полупериферийных в состоянии произвести «прыжок» в центр, но разрыв в развитии между центром и полупериферией останется на прежнем уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Колобов, О.А.** Система «Центр – Периферия» в современном политическом процессе [Текст] / О.А. Колобов, В.С. Удалов // Вестник Нижегородского университета. – 2011. – № 2.

2. **Коротаев, А.В.** Эконофизика и математическое моделирование взаимодействия центра и периферии мир – системы [Электронный ресурс] / А.В. Коротаев. – Режим доступа: econorus.org>cprogram.phtml?vid…sid=3&ssid=188

3. **Глазьев, С.** Россия: Периферия или полюс мировой экономики? [Текст] / С. Глазьев. – М., 2006.

4. **Липин, А.С.** Экономические проблемы развивающихся стран [Текст] : лекция по основам экономики / А.С. Липин. – М., 2004.

5. **Семенов, Ю.** Концепция зависимости или зависимого развития [Текст] / Ю. Семенов // Философия истории. – М.: Совр. тетради, 2003.

6. **Валлерстайн, И.** Современная мир-система [Текст] / М. Валлерстайн. – М., 1989.

7. **Корякова, Л.Н.** Концепция мировой системы. Центр и периферия. Археология раннего железного века Евразии [Текст] / Л.Н. Корякова. – М., 2002.

8. **Диденко, Н.И.** Мировая экономика: методы анализа экономических процессов [Текст] : учеб. пособие / Н.И. Диденко. – М.: Высш. шк., 2008. – 782 с.

9. **Диденко, Н.И.** Международная экономика [Текст] : учеб. пособие / Н.И. Диденко. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 784 с.

10. [Электронный ресурс] : доклад о развитии человека. – Режим доступа: http://hdr.undp.org

11. [Электронный ресурс] : доклад Сан-Паульского консенсуса / ООН. – Режим доступа: www.un/org

12. [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа: www.worldbank.org

13. [Electronic resource] / International Monetary Fund. – URL: www.imf.ord

УДК 330 (075.8)

С.П. Демина

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ РЫНКА КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ИМПЕРАТИВ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Мировая экономика вступила в эпоху стремительных перемен, которая характеризуется небывалым ожесточением конкуренции, безудержной глобализацией, крупнейшими в истории слияниями и поглощениями, направленными на завоевание все больших сегментов мирового рынка глобальными фирмами-монополистами, быстрым устареванием продукции и технологий, трансформацией правил инвестирования, накопления и вознаграждения. Указанные тенденции ведут к трансформации рынка как основной инфраструктурной составляющей деятельности хозяйствующих субъектов. Сильное влияние на трансформацию рынка оказывает виртуализация социально-экономической жизни современного общества. Сущность и последствия этого влияния мы рассмотрим далее.

Объективной материальной базой данных изменений является формирование технико-технологического уклада экономики, для которого характерно производство богатства преимущественно посредством «знаний и информации». Термином «новая экономика» (информационная, сетевая, «электронная эпоха») в конце прошлого века в научной литературе стали обозначать ключевые изменения в хозяйственном механизме: производстве, организационных структурах и финансовой сфере под воздействием реальной технологической революции, фундамент которой образуют наукоемкие и ресурсосберегающие технологии. Бурный научно-технический прогресс последнего десятилетия прошлого века в техническом плане позволил до минимума сократить время обработки и передачи информации, в экономическом – значительно интенсифицировать хозяйственную деятельность, существенным образом сокращая трансакционные издержки, в социальном – усилить роль человеческого фактора.

В научной литературе спектр характеристик новой экономики варьируется, с одной стороны, от абсолютизации роли сетевой информатизации общества и коммерциализации всемирного киберпространства посредством глобальной сети – Интернет, которая пронизывает все сферы жизни социума: не только производство благ и услуг, но и домашнее хозяйство, а также культуру и искусство. С другой стороны, существует мнение, что «Интернет в лучшем случае обеспечил серьезные изменения в коммуникациях, но еще не привел к революционным сдвигам в дистрибьюции и производстве … бизнес по-прежнему находится в рамках трансформации, обусловленной широким внедрением капиталоемких технологий промышленного производства» [1].

К одной из основных социально-экономических характеристик, которые имеют устойчивую тенденцию к проявлению в условиях новой экономики, можно отнести глобальные процессы виртуализации результатов производства, потребительского поведения, организационных структур и денег. В экономике виртуализация проявляется логикой, согласно которой стоимость отдельного товара переносится на образ этого товара, зафиксированный брендом, а также ростом ценности неосязаемых активов, которые нередко оцениваются при капитализации компаний выше «осязаемых» ценностей – машин, зданий и сооружений и т. д. Бренд становится эффективным способом борьбы за самый дефицитный ресурс на рынке в условиях массового производства товаров – внимание потребителя и выступает нематериальным активом производителя товара, способным увеличивать его стоимость. Например, по экспертным оценкам, выполненным в 2010 г. аналитической группой Interbrand, стоимость бренда Coca-Cola составляет примерно 70 млрд долл., что в 1,5 раза

больше совокупной стоимости всех активов компании, заявленных в корпоративном отчете. Аналитики другой фирмы – Millward Brown гораздо более дорогим брендом, чем Coca-Cola, считают Google. Его оценили в 114 млрд долл., что приблизительно в 3 раза выше балансовой стоимости всех активов компании. Проблемой номер один для производства является реализация продукции, с точки зрения потребителя проблема для него – выбор из многообразия марок – товарных знаков. В условиях массового производства и потребления товар – это, прежде всего, знак, который имеет определенный социальный статус и определяет ее денежный эквивалент. Логика «виртуализма» с позиции императива «виртуального производства» по-новому формирует цену как функцию образа стоимости, в отличие от традиционных концепций формирования цены на товары или услуги с позиции императива реального производства, под воздействием спроса и предложения. Таким образом, посредством экспансии брендов конкуренция переводится из сферы материального производства в виртуальную реальность коммуникаций, где изображаемые «особые качества» товара или фирмы ценятся потребителями и инвесторами выше, чем его реальные свойства, а имидж товара становится главным фактором успеха на рынке [2].

Виртуальное приращение ценности, симулируемое производителем и воображаемое потребителем, претендует на дополнительную платежеспособность покупателей, а значит, стимулирует приращение денежной массы в обращении. Экспансия кредитования создает виртуальный платежеспособный спрос, превышающий реальные финансовые возможности покупателей, которые получили возможность тратить на покупку товаров и услуг больше, чем позволял располагаемый ими доход. Итог трансформации ценностей современной цивилизации можно охарактеризовать словами, начинающимися с приставок «пере» и «сверх»: перепотребление товаров и услуг, сверхдоходы топ-менеджеров бизнеса, непроизводственное переприсвоение прибыли от коммерческой деятельности. Задолженность среднего домохозяйства в экономически развитых странах к середине 2000-х достигла 110–140 %. Объемы перепотребления потребительского сектора не могут быть обеспечены без виртуально-финансовой экономики. Кредитование образа приводит к тому, что деньги замещаются возможностью денег, возникает так называемая экономика долгов, в которой за виртуальную стоимость товара производители брендов получают долговые обязательства потребителей, превышающие их доходы. Изображение платежеспособности превращает все большую часть инструментов денежно-кредитной системы в виртуальную реальность. Система не имеет необходимого покрытия всех требований на деньги, а права на одни и те же деньги могут предъявлять несколько разных клиентов финансовых институтов. Наращивая виртуальную платежеспособность своих клиентов, такая система создает новые деньги и постоянно расширяет число новых участников обмена. Доступные кредиты породили инвестиционный и потребительский бум. В дополнение к дешевым и необеспеченным кредитам был создан гигантский рынок производных финансовых инструментов в виде многоступенчатых деривативов – ценных бумаг, призванных застраховать риски кредиторов. Объем рынка деривативов оценивался в 2009 г. в 300 трлн долл., что в десять раз больше суммарного ВВП США и ЕС. Как следствие, подобная виртуализации платежеспособности стала одной из главных причин разразившегося в 2008 г. глобального экономического кризиса, приведшего к обвалу ипотечного рынка США, кризису ликвидности в глобальной финансовой системе, экономической рецессии в развитых странах и, наконец, долговому кризису в Европе, который объективно далек от завершения. Можно констатировать, что кризис был вызван самой логикой виртуализации, приводящей к перепроизводству брендов, долговых обязательств и корпоративных коммуникаций. В экономике новейшего времени создавались не технологические инновации, которые улучшали бы качество жизни людей, а экзотические инструменты – финансовые инновации, призванные диверсифицировать хозяйственные риски, равномерно распределяя их по финансовой системе и укрепляя ее устойчивость и безопасность. Однако произошел драматический разрыв между реальной эконо-

микой и финансовым сектором, который из классического «слуги» реальной экономики превратился в самодостаточную гигантскую систему, утратившую естественную связь с традиционной экономикой. Биржевая стоимость акций оторвалась от реального финансового положения компаний. Яркий пример – грядущее IPO социальной сети Facebook, которой прочат биржевую оценку в 100 млрд долл., притом что годовая чистая прибыль данной интернет-компании составляет 1 млрд долл. При такой виртуальной капитализации в 100 млрд долл. Facebook будет стоить дороже производителей компьютеров Hewlett Packard и Dell вместе взятых.

Логика виртуализации, активизировавшая экономику образов и конкуренцию за внимание потребителей посредством брендов, исчерпывает себя. Брендинг превратился общедоступную технологию приращения стоимости товаров, эффективность которого на пересыщенном брендами рынке падает. В условиях перепроизводства виртуальности рациональной стратегией, сдвигающей инструменты капитализации стоимости от бренда к тренду, становятся понятия «актуальность» и «модность» товара. Индустрия перепотребления и развлечений формирует заказ на упрощенное восприятие мира – создание максимально простых и запоминающихся ярких образов. Ответом на данный заказ стал гламур (от англ. glamour – очарование) – существование идей, вещей и людей относительно их принадлежности к «десятке» лучших (самых дорогих брендов, красивых людей, успешных компаний и др.). Создание внешности, новых чемпионов – производителей и потребителей самого дорогого и красивого помогает управлять сознанием аудитории, формировать рынки (роскоши, экзотики, гостеприимства, моды, красоты, секса и др.), позиционироваться на них и наращивать капитал. Принадлежность к «большой пятерке» или «горячей десятке» является источником ресурсов, капитализации и технологией так называемого гламурного капитализма [3].

Виртуализация организационных структур проявляется в создании гибких и подвижных сетевых матриц по управлению брендами и проектами. Для создания виртуальных товаров и стоимости более важны коммуникации, чем реальные производственные мощности. Поэтому широкое распространение получили такие формы организации бизнеса, как аутсорсинг и франчайзинг. Традиционные вертикально интегрированные транснациональные корпорации уходят в прошлое, уступая место международным горизонтальным сетевым структурам, а сама технология аутсорсинга становится не просто методикой управления, направленной на повышение эффективности компании и снижение издержек, а отдельным самостоятельным и активно развивающимся сектором бизнеса. Деятельность конгломератов автономных фирм, действующих в рамках аутсорсинга или франчайзинга, координирует компания, контролирующая ключевой актив – бренд [4].

Подводя итоги вышесказанному, можно резюмировать следующее. Современное экономическое мышление концентрируется на стремлении заставить потребителя покупать. Мировая экономическая система последних десятилетий была ориентирована на постоянный рост потребления за счет по сути виртуальных ресурсов и стимулов. Именно виртуализация как принцип и инструмент маркетинговых технологий обеспечивала увеличение производства и, как следствие, экономический рост в условиях глобальной новой экономики, трансформируя классический рыночный механизм.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Чандлер, А., мл.** Сотворение электронной эпохи: эпопея отраслей (бытовая электроника и компьютерная техника) : пер. с англ. [Текст] / А. Чандлер, мл.; под ред. Ю.Е. Благова. – СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2006. – 448 с.

2. **Иванов, Д.** Гламурный капитализм: логика сверхновой экономики [Текст] / Д. Иванов // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 45–61.

3. **Сироткин, В.Б.** Современные тенденции и проблемы экономического развития [Текст] : учеб. пособие / В.Б. Сироткин. – М.: Высш. шк., 2009. – 384 с.

4. **Василенко, Н.В.** Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования [Текст] / Н.В. Василенко // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27). – С. 147–150.

УДК 336.77

А.Н. Савруков

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Исследование динамики развития системы ипотечного жилищного кредитования и государственных программ обеспечения населения жильем показало, что несмотря на отдельные положительные тенденции в данной сфере, ситуация в вопросе повышения доступности жилья для населения является проблемной. По данным статистики в улучшении жилищных условий нуждается более 60 % россиян. На сегодняшний день каждая четвертая семья имеет жилье в плохом состоянии, в неблагоустроенных квартирах проживает более 40 млн чел., 6 млн чел. вынуждено жить в аварийном или ветхом жилищном фонде; в 24 % жилищного фонда нет водопровода, в 28 % − канализации, 37 % не оборудовано горячим водоснабжением. Средняя обеспеченность жилой площадью населения в России в 2011 г. составила 22,4 м^2 на одного человека, что в 2 раза ниже, чем в среднем в странах Европейского союза [4, 7]. Кроме того, поставленная государством цель – доступности жилья путем значительного увеличения объема жилищного строительства – не достигнута.

Мировая практика свидетельствует о том, что даже в развитых странах государство имеет возможность обеспечить жильем социально незащищенные категории граждан только в объеме 15–20 % от общей потребности населения в жилье. В современных условиях – при дефиците бюджета государственная жилищная политика не достигает своих целей.

Неэффективная жилищная политика в совокупности с несовершенством финансовых механизмов в сфере строительства и приобретения жилья, низкой платежеспособностью населения на фоне растущих цен на жилье, монополизированностью рынка жилья и непрозрачностью финансовых потоков строительных организаций тормозят развитие жилищного строительства и не приближают к намеченной цели.

Вследствие отсутствия научно обоснованных подходов и методических разработок в области взаимодействия участников кредитного процесса государственная политика по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в течение длительного времени не давала результатов, поэтому возникла необходимость разработки методических подходов в данной области и поиска новых форм и практик взаимодействия.

Существенная роль ипотечной системы в повышении доступности жилья для населения и макроэкономической стабильности, возрастающая автономия организаций данной сферы, множество взаимосвязей внутри системы, обусловливают необходимость управления данным механизмом повышения доступности жилья за счет кредитных ресурсов как объектом, имеющим сложную структуру. Важным фактором повышения эффективности функционирования механизма ипотечного жилищного кредитования является государственное управление этим процессом, более рациональное распоряжение имеющимися государственными и частными финансовыми ресурсами. Особое внимание в данном вопросе следует уделять координация усилий различных участников, учреждений, ведомств, осуществляющих взаимодействие в направлении совершенствования системы жилищного финансирования.

Мировой опыт показывает, что одним из наиболее эффективных механизмов взаимодействия между государственным сектором (органами государственной и муниципальной власти) и частным сектором (бизнесом) является государственно-частное партнерство, рассматриваемое как необходимое условие развития высокоэффективной смешанной экономики.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой развитие механизмов взаи-

модействия между государством и частным бизнесом в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации в различных сферах хозяйствования в виде долгосрочного партнерства. Характер, форма и механизм ГЧП еще не нашли четкого определения в российском законодательстве, поэтому являются объектами активных дискуссий.

Проведенный анализ различных точек зрения и публикаций по данной проблематике позволил сделать вывод, что сегодня можно говорить о двух основных значениях употребления термина «государственно-частное партнерство»:

– государственно-частное партнерство как принцип взаимодействия государства и бизнеса [3, 6];

– государственно-частное партнерство как правовая форма такого взаимодействия [2, 5].

Наиболее общее определение данного понятия сформулировано В.Г. Варнавским: «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг» [2].

Как свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой, основные черты ГЧП, отличающие его проекты от других форм отношений государства и частного бизнеса, заключаются в следующем:

– длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 10–15 до 20 и более лет, в случае концессий – до 50 лет). Временная ограниченность четко соблюдается: проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры и т. п.), который должен быть завершен к определенному сроку;

– специфические формы финансирования проектов – за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами (нередко значительными), или же совместное инвестирование нескольких участников;

– реализация партнерских отношений в условиях конкурентной среды, когда за каждый контракт или концессию происходит конкурентная борьба между несколькими потенциальными участниками;

– специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиции интересов общества и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг за реализацией проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта – разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, реализация услуг потребителям;

– разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон.

Исследование зарубежной практики развития ГЧП показало, что данный механизм получил распространение в развитых странах и прежде всего в Западной Европе. В результате такого партнерства были реализованы такие проекты, как строительство Евротоннеля под проливом Ла-Манш, национальных аэропортов в Гамбурге и Варшаве, отдельных веток лондонского метро и др. [3].

В Российской Федерации механизм государственно-частного партнерства на современном этапе все еще не сформирован. В основном деятельность организаций в рамках государственно-частного партнерства регламентируется Федеральным законом № 115-ФЗ от 21.07.2005 г. «О концессионных соглашениях» [1].

По нашему мнению, накопленное мировым опытом богатейшее разнообразие концептуальных подходов, моделей, форм, методов и конкретных механизмов ГЧП вполне может быть использовано при решении целого ряда важных задач современной социально-экономической политики России, а именно – задача стимулирования решения жилищной проблемы.

Проведенное исследование отечественного и зарубежного опыта организации системы ипотечного жилищного кредитования позволило сделать вывод, что для повышения эффективности функционировании данного механизма, увеличения объемов жилищного строительства, повышения доступности жилья может быть предложен новый научный подход, заключающийся в разработке и внедрении концептуальных основ, формулировании принципов и механизма государственно-частного партнерства

в данной сфере, позволяющего осуществлять взаимодействие субъектов на качественно новом уровне и стимулировать решение важнейшей социально-экономической проблемы обеспечения населения жильем.

Для целей данного исследования механизм *государственно-частного партнерства* может быть определен как законодательно и институционально закрепленная система отношений между государственным и частным сектором, включающая совокупность системно взаимосвязанных между собой методов, принципов, средств и форм взаимодействия в сфере финансирования строительства и приобретения жилья в системе ипотечного жилищного кредитования, используемых государством для обеспечения эффективной реализации поставленных целей и задач по обеспечению населения жильем и снижению остроты жилищной проблемы. Под *системой ипотечного жилищного кредитования* мы понимаем комплекс субъектов, объектов и обеспечения ипотечных жилищных кредитов, взаимодействующих между собой на единой организационно-экономической основе. Отличительной особенностью предлагаемого механизма государственно-частного партнерства является возможность учета, сбалансирования и обеспечения интересов его участников в целях получения социально-экономического и финансового результата.

В рамках ипотечного жилищного кредитования, основанного на принципах государственно-частного партнерства, сформулирована главная цель его функционирования и развития, которая заключается в повышении доступности существующих механизмов решения жилищных проблем для населения путем повышения устойчивости системы жилищного финансирования и в результате – повышения эффективности использования научного, кадрового, финансового потенциала с максимальным эффектом, направленным на увеличение вклада системы ипотечного кредитования в экономический рост, снижение остроты жилищной проблемы и повышение занятости населения. Основные элементы предлагаемого механизма ГЧП в системе ипотечного жилищного кредитования представлены здесь схемой.

В структуре механизма государственно-частного партнерства в рамках ипотечного жилищного кредитования для достижения поставленных целей предполагается решение организационно-экономических, административных и социальных задач государства (см. таблицу), которые должны решаться в процессе взаимодействия участников на основе установления устойчивых взаимосвязей между компонентами механизма.

Проведенный анализ практики взаимодействия государства и бизнеса в России позволил сделать вывод, что наиболее эффективной формой государственно-частного партнерства в рамках механизма ипотечного жилищного кредитования, нацеленной на жилищную сферу, выступает концессия – система отношений между государством (концедентом) и частным юридическим или физическим лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионеру прав пользования государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые составляют исключительную монополию государства [2].

Особенностями концессии являются: долгосрочность; нахождение объекта в собственности концедента в любой момент реализации соглашения; конкурсный порядок определения частного партнера; одновременный учет интересов государственной и частной сторон партнерства, а также непосредственных потребителей услуг. Реализация механизма государственно-частного партнерства посредством арендных и лизинговых отношений часто вызывает конфликт интересов партнеров, так как переданное в аренду или лизинг имущество может использоваться получателем не по назначению. Аренда не может одновременно учитывать интересы государственной и частной сторон партнерства, а также интересы непосредственных потребителей жилищных услуг.

Содержание механизма ГЧП в рамках ипотечного жилищного кредитования в общем случае состоит в следующем. Частный инвестор в лице кредитной организации берет на себя обязательство финансирования строительства,

Элементы организационно-экономического механизма государственно-частного партнерства в системе ипотечного жилищного кредитования

в том числе за счет государственных целевых кредитов. Государство берет на себя обязательство в течение указанного в контракте срока предоставлять гарантии, либо осуществлять софинансирование проекта, обеспечивать условия, которые позволят осуществить возврат инвестиций и получение прибыли, либо иным образом минимизировать риски невозврата инвестиций и (или) неполучения прибыли.

Основные задачи государственно-частного партнерства в системе ипотечного жилищного кредитования

Задачи	Содержание
Социальные	Максимальное удовлетворение жилищных потребностей. Снижение уровня безработицы и увеличение занятости
Организационно-экономические	Привлечение инвестиций в жилищный сектор. Увеличение объемов выдаваемых ипотечных кредитов. Стимулирование развития системы ипотечного жилищного кредитования. Развитие инфраструктуры жилищного финансирования. Внедрение системы страхования кредитных рисков. Оптимизация системы налогообложения. Развитие системы подготовки и переподготовки кадров
Административные	Совершенствование нормативно-правовой базы. Формирование единой информационной базы в системе ипотечного кредитования. Создание системы мониторинга деятельности участников ипотечного рынка. Развитие процессов взаимодействия в системе ипотечного жилищного кредитования на различных уровнях

Необходимо выделить следующие источники финансирования государственно-частного партнерства в жилищной сфере:

1. Средства коммерческих и некоммерческих организаций:

а) собственные доходы организаций, в том числе средства, получаемые за счет выпуска облигаций;

б) заемные средства (кредиты банков);

в) прибыль, получаемая от эксплуатации объекта;

г) накопления потенциальных заемщиков-покупателей жилья;

д) средства, получаемые в результате эмиссии ипотечных ценных бумаг.

2. Средства государства (муниципалитетов):

а) средства бюджетов;

б) средства целевых внебюджетных фондов.

Основной концессионной моделью ГЧП, адаптированной для использования при создании жилищных объектов в РФ, предлагается схема *строительство – передача – эксплуатация*, предусматривающая следующую последовательность этапов:

1) государство определяет остроту жилищной проблемы в стране в целом и в каждом регионе в частности и осуществляет инициирование ГЧП;

2) реализация государством подготовительных этапов проекта, включая разработку проектной документации, изъятие и выкуп земельных участков в федеральную собственность в полосе отвода создаваемого объекта;

3) частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства;

4) проведение открытого тендера на право заключения концессионного соглашения;

5) определение модели государственно-частного партнерства;

6) заключение с победителем тендера концессионного соглашения и долгосрочного договора аренды земельных участков в полосе отвода создаваемого объекта;

7) финансирование через банки инвестиций в проект ГЧП и граждан на цели строительства и приобретения жилья на условиях, заранее зафиксированных в договоре;

8) осуществление концессионером строительства объекта на условиях долевого финансирования из собственных, привлеченных средств и средств федерального бюджета;

9) регистрация объекта после завершения строительства в государственной собственности РФ (с концессионными обременениями);

10) осуществление концессионером после завершения строительства коммерческой эксплуатации объекта в течение установленного концессионным соглашением срока (20–40 лет);

11) возврат заемных средств заемщиками и концессионером банку, а также объекта концессионного соглашения по истечении срока концессии государству. При этом важнейшим принципом реализации и критерием отбора проектов ГЧП является принцип обеспечения возвратности инвестиций и необходимого уров-

ня доходности на вложенный капитал для концессионера.

Преимущество государственно-частного партнерства заключается в предоставлении дополнительных выгод его участникам, а также в повышении доступности приобретения жилья населением. Предполагается, что данная цель может быть достигнута за счет:

– увеличения предложения жилья массовой застройки (доступного и социального жилья). В данном случае роль государства сводится к отбору и предоставлению застройщикам на конкурсной основе земельных участков с готовой инфраструктурой для строительства жилья;

– предложения доступного жилья на рынке за счет стимулирования жилищного строительства через целевые ипотечные займы уполномоченным банкам с одновременным форвардным контрактованием выкупа будущих закладных на основе договоров долевого участия;

– расширения платежеспособного спроса населения со средним доходом за счет использования механизма ипотечного кредитования на основе субсидирования процентной ставки либо первоначального взноса по ипотечному кредиту.

Основными задачами государства в рамках функционирования механизма ипотечного жилищного кредитования, основанного на принципах государственно-частного партнерства, являются:

– разработка стратегии и принципов, на которых будет осуществляться взаимодействие участников;

– формирование институциональной среды для разработки и реализации партнерских проектов;

– формирование перечня проектов с проведением анализа целесообразности их реализации на условиях бюджетного финансирования или с использованием ГЧП (оценка бюджетной эффективности);

– организация конкурсов на реализацию инвестиционных проектов в сфере ГЧП, закрытие сделки, мониторинг и сопровождение соглашений об осуществлении деятельности в рамках инвестиционного проекта ГЧП;

– координация деятельности органов исполнительной власти, местного самоуправления и частных компаний при подготовке и реализации проектов ГЧП, а также с государственными институтами развития;

– организация и управление государственно-частным партнерством, разработка форм и методов, а также конкретных механизмов их реализации.

Контрольные и регулирующие функции в сфере государственно-частного партнерства от имени государства могут осуществляться либо профильными министерствами и ведомствами, либо специально уполномоченными органами, например Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Мерами государственной финансовой поддержки участников государственно-частного партнерства являются:

– расходование бюджетных средств (взнос в уставный капитал АИЖК, субсидиарная ответственность или государственные гарантии и т. п.) на приоритетные программы, принадлежащие к классу социально значимых. К таким программам относятся прежде всего программы ипотечного кредитования доступного жилья и отдельные социальные программы (военная ипотека, ипотека с участием материнского капитала);

– формирование и регулирование нормативно-правовой базы для эффективного функционирования системы ипотечного кредитования, проведение налоговой политики, стимулирующей участников рынка ипотечного кредитования, развитие инвестиционной инфраструктуры;

– создание механизма социальной защиты заемщиков в случае невозможности погашения ипотечного кредита;

– предоставление государственных гарантий коммерческим банкам возврата вложенных в строительство кредитных ресурсов в случае неисполнения заемщиком – строительным комплексом своих обязательств по кредитному договору.

Государственные гарантии могут предоставляться в форме безусловного обязательства государства, подкрепленного договором сторон

партнерства, включать величину средств, направляемых банками на финансирование жилищного строительства, в состав внутреннего государственного долга и возможность погасить эти средства, если банк не сможет осуществить возврат вложенных ресурсов.

Совокупность государственного и рыночного подходов к ипотечному жилищному кредитованию населения в форме государственно-частного партнерства позволит:

– обеспечить массовость строительства жилья и развития жилищно-коммунальной инфраструктуры;

– сократить сроки строительства путем сокращения сроков согласования документации и снижения административных барьеров;

– привлечь капитал частного бизнеса для строительства доступного жилья;

– сблизить интересы государства и рыночных структур, а также придать недостающий импульс росту объемов жилищного строительства;

– осуществить учет, обеспечить баланс интересов его участников в целях получения максимального социально-экономического эффекта.

Внедрение научно-обоснованных форм государственно-частного партнерства в систему ипотечного жилищного кредитования и их использование позволит не только повысить эффективность данного инструмента в вопросе решения важной социально-экономической задачи обеспечения граждан жильем, но и будет содействовать реализации стратегически взаимосвязанных социальных, экономических и политических целей общества в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О концессионных соглашениях [Текст] : Федер. закон № 115-ФЗ от 21.07.2005 г.

2. **Варнавский, В.Г.** Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски [Текст] / В.Г. Варнавский; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М.: Наука, 2005. − 315 с.

3. **Кабашкин, В.А.** Формирование и развитие партнерских отношений государства и предпринимательских структур в Российской Федерации [Текст] / В.А. Кабашкин, А.В. Кабашкин. – Владикавказ: МАВР, 2007. − 376 с.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 [Текст]: стат. сб. – М.: Росстат, 2011. – 346 с.

5. **Бруссер, П.** Государственно-частное партнерство – новый механизм привлечения инвестиций [Текст] / П. Бруссер, С. Рожкова // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 2. – С. 29–33.

6. **Федорова, Е.А.** Финансово-экономические аспекты государственно-частного партнерства в реальном секторе экономики [Текст] / Е.А. Федорова // Финансы и кредит. – 2009. – № 27(363). – С. 6–13.

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

УДК [338.45: 629.5.083.7]:334.723 (470.46)

М.Э. Анфимов

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР (НА ПРИМЕРЕ АСТРАХАНСКОГО СУДОСТРОИТЕЛЬНО-СУДОРЕМОНТНОГО КОМПЛЕКСА)

В современных нестабильных экономических условиях многие российские судостроительно-судоремонтные предприятия столкнулись с серьезными финансовыми проблемами, обусловленными отсутствием государственной финансовой поддержки, неудовлетворительным техническим оснащением производства. В этих условиях остро стоит задача в поиске оптимальной модели дальнейшего развития предприятий. Наиболее оптимальной моделью такого развития является модель государственно-частного партнерства (ГЧП). Мы попытаемся обосновать необходимость вмешательства государства в экономику, основываясь на результатах исследования различных ученых, а также исходя из собственного теоретического анализа и систематизации различных точек зрения.

В последнее время тема государственно-частного партнерства в нашей стране приобретает все большую актуальность. Термин ГЧП (порой в другом сочетании – частно-государственное партнерство) все чаще появляется в СМИ, звучит из уст представителей исполнительной власти различного уровня, бизнес-сообщества, а также ученых и специалистов.

ГЧП имеет следующие базовые признаки:

– сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес;

– взаимодействие сторон в ГЧП закрепляется на официальной, юридической основе (соглашения, договоры, контракты и т. п.);

– взаимодействие указанных сторон имеет действительно партнерский, равноправный характер (т. е. в обязательном порядке должен соблюдаться паритет, баланс обоюдных интересов);

– ГЧП имеет четко выраженную публичную, общественную направленность (его главная цель – удовлетворение государственного интереса);

– в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются активы (ресурсы и вклады) сторон;

– финансовые риски и затраты, а также достигнутые в ГЧП результаты распределяются между сторонами в пропорциях согласно взаимным договоренностям, зафиксированным в соответствующих соглашениях, договорах, контрактах и т. п.

Благодаря перечисленным особенностям ГЧП является эффективной моделью управления в экономике. Это становится очевидным, поскольку современная российская экономика требует скорейшей модернизации и перехода на инновационный путь развития, который невозможен без вмешательства государственного капитала в ряде секторов экономики. Именно эти причины плюс разразившийся в 2008 г. мировой финансовый кризис, который лишил крупные компании иностранного инвестирования и остро поставил вопрос о возврате кредитов, послужили началу формирования корпоративных отношений с участием государства.

Долгое время преобладала тенденция отображать государственное вмешательство в экономику как фактор вынужденный, компенсирующий допущенные отклонения от «идеальной модели» рыночного хозяйства. Такой подход неэффективен, поскольку позволяет устранить уже свершившиеся диспропорции в экономике и не позволяет предупредить их.

К весомым аргументам, обосновывающим важность государственного регулирования для

успешного функционирования рыночных хозяйственных систем, относят [1]:

– отсутствие совершенной конкуренции;

– недоступность исчерпывающей информации о политической, экономической и социальной жизни общества;

– неспособность рынка достичь идеального равновесия;

– наличие острой необходимости перераспределения общественных благ в соответствии с факторами, не подвластными рынку;

– наличие большого количества внешних факторов, требующих ответных действий со стороны государства;

Российские группы компаний, стремясь найти и сохранить свою нишу на мировых и национальных рынках, активно внедряют практику создания интегрированных корпоративных структур. Крупнейшими российскими компаниями с партнерством государства являются: естественные монополии (например, ОАО «Газпром», ОАО «РЖД»), государственные корпорации (ГК), а также ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и «Объединенная судостроительная корпорация».

По мнению некоторых исследователей государственно-корпоративный сектор является основой конкурентоспособной и инновационной макроэкономической системы. Работая долгое время над анализом экономических проблем современности, С. Губанов обосновал новую парадигму социально-экономического развития – неоиндустриальную [2]. Данная парадигма позволила убедительно обосновать применение новой формулы экономического развития современной России: неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция. В основу предложенной парадигмы закладывается закон вертикальной интеграции, подразумевающий «нулевую рентабельность всего промежуточного производства». Объективным объяснением такого подхода является слабое развитие отечественной экономики. Именно развитие межотраслевых корпораций в совокупности с государственным регулированием должно стать важнейшим условием развития российской экономики. Изучая и анализируя данную парадигму, мы сформулировали несколько специфических особенностей данного подхода:

1) из-за объединения технологически смежных отраслевых комплексов и выстраивания единых технологических цепочек, в которых гармонично объединены добывающие и обрабатывающие звенья промышленности, продукция не покидает цикла производства то тех пор, пока не превратиться из промежуточной в конечную; следовательно, исключается возможность получения прибыли из промежуточного производства;

2) эффективно решается проблема разной выгодности между промежуточными и конечными производственными структурами из-за возможности трансформировать экономический регулятор ценообразования, накопления, эффективности и окупаемости вследствие замещения частной нормы прибыли общекорпоративной;

3) происходит централизованное (общекорпоративное) распределение экономических рисков (эффектов);

4) эффект от масштаба производства позволяет значительно уменьшить суммарные экономические издержки, что, в свою очередь, является базовой «инвестиционной составляющей производства»;

5) происходит значительное удешевление конечного продукта из-за отсутствия большого количества посредников между производством и розничной торговлей;

6) происходит значительное ускорение разработки и внедрения инноваций и технологических решений.

Государственно-частное партнерство способно принести ощутимую выгоду в части применения новых технологий и современного управленческого опыта и модернизации экономики страны. Участие и одновременно гарантии государства способны минимизировать риски частного бизнеса и сделать совместные инвестиции весьма прибыльными.

Проанализировав имеющиеся точки зрения на это, автор пришел к выводу, что создание и дальнейшее развитие высокотехнологической инновационной экономики возможно именно

в условиях взаимодействия государства и бизнеса, поскольку:

– государственная поддержка способна усилить инвестиционную привлекательность бизнеса, а следовательно обеспечить финансовыми средствами проекты по разработке и внедрению инноваций;

– присутствие государства наблюдается на всех стадиях развития рыночной экономики, выступая в роли катализатора процессов становления и развития рыночных отношений.

Одним из конкретных примеров государственно-частного партнерства выступает созданное в 2007 г. в Астраханской области Астраханское судостроительное производственное объединение (АСПО) на базе нескольких ведущих судостроительно-судоремонтных предприятий области в рамках программы создания в области «Южного судостроительного центра». АСПО создано в целях усиления рыночных позиций российских судостроителей на перспективном рынке и обеспечения потребностей заказчиков в реализации комплексных проектов строительства морской техники на Каспийском шельфе. Задачей создания объединения является централизация управленческого, технического потенциалов, которая усилит конкурентные позиции российских производителей при реализации крупных заказов нефтегазовых компаний. В настоящее время в структуре АСПО три производственные площадки: АСПО Головная верфь – Головная производственная площадка АСПО, создана на базе ОАО «Астраханский Корабел», работает в области строительства буровых платформ; АСПО ¤¤¤ Интернационал и АСПО Лотос – вспомогательные производственные площадки, специализируются на строительстве технологических и жилых модулей платформ, танкерного и вспомогательного флота для освоения шельфа.

В настоящее время АСПО способно выполнять практически любые виды работ. Это стало возможным благодаря объединению усилий трех ведущих предприятий области в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). В результате объединения стало возможным проводить централизованное (общекорпоративное) распределение экономических рисков (эффектов); суммарный эффект от масштаба производства позволяет значительно уменьшить суммарные экономические издержки, сократить сроки выполнения работ, повысить качество готовой продукции; удалось добиться значительное удешевления конечного продукта из-за отсутствия большого количества посредников между производством и розничной торговлей; стало возможным значительно сократить время на разработку и внедрения новых технологических решений.

Несмотря на явные преимущества государственно-частного партнерства, данная форма ведения бизнеса не лишена недостатков. Среди основных недостатков можно выделить следующие:

– отсутствуют эффективные механизмы контроля над деятельностью государственно-частных предприятий;

– большинство подобных предприятий озабочены только прибыльными вложениями временно свободных денежных средств и не реализуют главные цели своего создания;

– отсутствуют открытость и прозрачность в отношениях государства и бизнеса;

– правовое поле для деятельности государственно-частных предприятий крайне несовершенно.

Недостатки в управлении российскими компаниями с государственным участием чаще всего связаны с рядом следующих обстоятельств [3]:

– отсутствие единой позиции различных государственных органов в отношении государственно-частных предприятий;

– расплывчатость целей государства, выступающего в роли собственника;

– расхождение интересов государства и частных собственников;

– недостаточная ответственность государственных органов и их представителей за эффективность использования государственного имущества.

В заключение отметим, что ГЧП можно рассматривать в качестве одного из основных инструментов достижения поступательного экономического развития страны. В России госу-

дарственно-частное партнерство все еще находится на стадии становления и развития соответствующих инструментов. Практика с их использованием находится только в начале своего пути. Вместе с тем уже сейчас понятно, что качественно реализовать глобальные инфраструктурные проекты силами исключительно государства либо бизнеса не представляется возможным. Достичь конкретных результатов высокого качества возможно только при сбалансированной инвестиционной политике в сочетании с сильными сторонами государственного и частного секторов.

Очевидно, что эффективное развитие экономики может быть обеспечено лишь при взаимодействии государства и бизнеса. Вместе с тем данную модель развития не стоит идеализировать, поскольку не существует форм, которые не содержали бы недостатков. Достижение положительных результатов в большей степени зависит от выбора адекватных способов использования различных форм и моделей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Богомолов, О.** Государственно-частное партнерство: международный опыт и российская практика [Текст] / О. Богомолов // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 5. – С. 22.

2. **Губанов, С.** К политике неоиндустриализации России [Текст] / С. Губанов // Экономист. – 2009. – № 9. – С. 3.

3. **Дементьев, В.** К дискуссии о роли госкорпораций в экономической стратегии России [Текст] / В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2008. – № 1/2. – С. 30.

4. **Королев, В.** Формирование стратегических альянсов российской промышленности [Текст] / В. Королев, Е. Королева // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 6. – С. 16.

5. **Сулакшин, С.** Крупнейшие российские компании: новая ситуация [Текст] / С. Сулакшин // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1. – 124 с.

УДК 351.711

М.А. Аташикова, В.В. Домаков

СУЩНОСТЬ, СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ (РАСПОРЯЖЕНИЯ) И ПОЛЬЗОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В СУБЪЕКТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Активно проводимая в РФ стабилизация общественных отношений на очередном витке их развития привела к модернизации экономики, что предопределило специфическое смысловое наполнение сущности, стратегии и тактики «управления» и «распоряжения» федеральной собственностью в субъектах РФ.

Применительно к стабильной направленности социально-экономической сферы понятие «управлять» объектами федеральной собственности всегда означало «править, давая ход, направление; распоряжаться …» [7, с. 313], а «распоряжаться» – «править, управлять, быть начальником чего, принимать меры, отдавать приказания, заведовать, надзирать» [6, с. 501].

Попытки уточнить смысловое наполнение понятия «управлять» делались постоянно. Так, например, Н.П. Бусленко, В.В. Калашников и И.Н. Коваленко считали, что «управление является процессом переработки информации» [3, с. 15], В.В. Глухов полагал, что «управление – это целенаправленное информационное воздействие одной системы на другую с целью изменения ее поведения в определенном направлении» [5, с. 13], а В.В. Ермилов и В.В. Матвеев рассматривали управление как «упорядоченные действия, направленные на достижение целей в соответствии с располагаемыми ресурсами» [16, с. 11] и т. д. и т. п. Обобщением этих представлений можно считать определение В.С. Пугачева, который писал: «Управление представляет собой такую организацию того или иного процесса, которая обеспечивает достижение определенных целей» [24, с. 15]. Следует отметить, что перечисленные дефиниции понятия «управление» не позволяли, тем не менее, отличить его от такого понятия, как, например, «регулирование».

Не стала исключением и попытка изменить смысловое наполнение понятия «распоряжаться». С легкой руки В.В. Чубарова оно перестало быть синонимом слова «управлять» и стало буквально означать «определять юридическую судьбу объекта собственности: продавать, дарить, сдавать в аренду, отдавать в залог и т. п.» [19, с. 416], что обычно в общепринятом понимании всегда было связано с таким понятием как «владеть», т. е. обладать, иметь в своей собственности, которое и позволяло определять его юридическую судьбу.

Такое смысловое наполнение понятий «управление» и «распоряжение» применительно к специфическому использованию объектов федеральной собственности именно в форме «управление и распоряжение».

Применительно к стабильной направленности социально-экономической сферы существующая в настоящее время интерпретация стратегии «управления и распоряжения» объектов федеральной собственности по аналогии с военным искусством оказалась тесно связана с представлением (не всегда явно сформулированным) о строго иерархическом строении [17, с. 99–102] такого «управления и распоряжения».

В настоящее время иерархическая структура «управления и распоряжения» федеральной собственностью в субъекте РФ представляет собой такое выделение элементов, при котором существующие отношения между ними являются отношениями подчинения. Подчиненные звенья в строгой иерархии не имеют в процессе функционирования целей, отличных от целей управляющего звена. В связи с этим реализация стратегии связывается с достижением главных целей, обеспечивающих осуществление миссии именно такой организации.

С учетом этого различные авторы определяли стратегию весьма неодинаково. Так, например, В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова находят, что «стратегия – это генеральная программа

действий, выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она формулирует главные цели и основные пути их достижения таким образом, что предприятие получает единое направление движения» [21, с. 6]; М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури полагают, что «стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей» [22, с. 257.], а Дж. Глинн, В. Маркова, Д. Перкинс считают, что «стратегию можно рассматривать как основное связующее звено между тем, что организация хочет достичь – ее целями, и линией поведения, выбранной для достижения этих целей» [4, с. 4]. В результате при указанной стабильной направленности социально-экономической сферы стратегия «управления и распоряжения» федеральной собственностью в субъекте РФ сегодня включает в себя следующие элементы [20, с. 121–122]: «1) систему целей; 2) приоритеты в распределении ресурсов; 3) правила осуществления тех или иных управленческих действий».

В таком представлении главным признаком, характеризующим указанную стратегию, стало положение в иерархии лица, принимающего решение: стратегические решения принимаются самым верхним звеном иерархии. Это положение стало дополняться еще и другим признаком, который называют «масштабностью целей», – стратегия обеспечивает достижение общесистемных (глобальных) целей, что может быть подтверждено мнением В.В. Ковалева и В.В. Патрова, которые пишут: «Стратегия управления заключается в выборе и обосновании политики эффективного размещения финансовых средств коммерческой организации …» [18]. Отсюда следует, что стратегия «управления и распоряжения» федеральной собственностью на территории субъекта РФ определяет долгосрочные цели и задачи по приватизации объектов собственности, являющиеся основными, существенными для рассматриваемой схемы, что позволяет определить ее еще одним признаком – временным интервалом.

С учетом изложенного применительно к рассматриваемой стабильной направленности социально-экономической сферы «в самом общем виде стратегия может быть определена как эффективная деловая концепция, дополненная набором реальных действий, который способен привести эту деловую концепцию к достижению реального конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время» [26, с. 18]. Отсюда следует, что и для стратегии «управления и распоряжения» федеральной собственностью в субъекте РФ, как отмечают классики менеджмента [2, с. 124; 22, с. 256–257], характерны: а) охват высших звеньев руководства; б) глобальность целей; в) долгосрочность.

Кроме того, в указанных условиях попытка, все-таки, учесть также и влияние фактически меняющейся среды хозяйствования привела к необходимости рассмотрения в определении стратегии «управления и распоряжения» федеральной собственностью в субъекте РФ еще одного обстоятельства: каждому звену «управления и распоряжения» стала предоставляться возможность реализации целенаправленного поведения с возможностью определять свои цели и добиваться их реализации, преследуя собственные интересы на множестве сложных взаимодействий со средой и другими элементами. Иначе говоря, при таком «управлении и распоряжении» объектами федеральной собственности в условиях наличия свободы выбора в каждом элементе полное подчинение одних звеньев другим является скорее исключением, чем правилом: здесь подчинение стало вытесняться более гибкими формами обмена и согласования деятельности элементов.

С учетом изложенного каждое звено стало приобретать и реализовывать свои собственные коренные интересы, для удовлетворения которых оно самостоятельно (без согласования с другими) стало «управлять и распоряжаться» ресурсами. Обладая целенаправленным поведением, каждое такое звено стало иметь возможность определять цели своего функционирования, способы выполнения намеченных задач, средства приспособления к окружающей среде и потому стало выступать носителем стратегии по отношению к самому себе.

Наличие в каждом звене «управления и распоряжения» объектами федеральной собствен-

ности своей собственной стратегии привело к тому, что стратегия в целом стала реализовываться за счет формирования и реализации глобальных целей и коренных интересов. Если под целью понимать желаемое состояние объектов федеральной собственности в субъекте РФ, то необходим носитель этого «желания», который, очевидно, одновременно выступает и носителем коренных интересов. Носителем коренных интересов и соответствующих им глобальных целей, безусловно, выступает собственник – РФ. При наличии целенаправленного поведения в каждом звене «управления и распоряжения» объектами федеральной собственности, основанного на разделенном распорядительстве, существует возможность расхождения интересов и, соответственно, целей собственника – носителя коренных интересов и отдельных распорядителей – наемных работников. Поскольку долгосрочность глобальных целей соответствует природе интересов собственника – РФ, но не распорядителя, который, в силу своей временности пребывания на посту, объективно в большей степени заинтересован в достижении ближайших (сиюминутных) целей, поскольку сама выработка стратегии, попадая в область ответственности отдельных распорядителей, чья функция выгоды оказывается не связанной с коренными интересами собственника в целом, может быть не выгодной для тех, кто имеет ресурсы для ее разработки и реализации, то стратегия такого «управления и распоряжения» объектами федеральной собственности становится по существу стратегией одного или нескольких ее распорядителей. Отсюда следует, что при стабильной направленности социально-экономической сферы необходим дополнительный механизм увязки (согласования) функций «выгоды» всех звеньев такого «управления и распоряжения» объектами федеральной собственности и интересов собственника – РФ, обеспечивающий реализацию функции хозяйственного объекта в целом.

Такое определение стратегии в рамках стабильной направленности социально-экономической сферы, безусловно, сказалось и на понимании тактики, которая также стала базироваться на (не всегда явно сформулированном) представлении о строго иерархическом строении «управления и распоряжения» объектами федеральной собственности, при этом главным признаком разделения решений на стратегические и тактические стало служить именно положение в иерархии лица, принимающего решения: если стратегические решения принимались верхним звеном иерархии, то, естественно, тактические решения принимаются в каждом отдельном звене.

Указанный признак «распределения ролей» в иерархии оказался тесно связан и с другим указанным выше признаком разделения решений – масштабностью целей, в соответствии с которым в отличие от стратегии, обеспечивающей достижение общесистемных (глобальных) целей, тактика стала рассматриваться как совокупность средств и приемов для достижения только намеченной цели [23, с. 786] как составной части стратегии. Разъясняя эту позицию, В.В. Ковалев и В.В. Патров пишут «Тактика управления заключается в конкретизации поставленных целей в виде системы планов и их ресурсного обеспечения по различным параметрам (временному, материально-техническому, информационному, кадровому и т. д.)» [18, с. 180]. Отсюда следует, что тактика определяет краткосрочные цели и задачи, а в целом для нее характерны: а) охват низших звеньев руководства; б) частность целей; в) их краткосрочность.

Переход каждого звена «управления и распоряжения» объектами федеральной собственности в субъекте РФ к указанному выше целенаправленному поведению с возможностью самому определять свои цели и добиваться их реализации делает его при стабильной направленности социально-экономической сферы одновременно носителем и стратегии, и тактики.

С учетом этого реализуемые в настоящее время стратегия и тактика «управления и распоряжения» объектами федеральной собственности в субъекте РФ, направленные на перевод федеральной собственности в частную и весьма специфическую «оптимизацию» объема государственного имущества с намерением оставить «у государства исключительно то имущество, которое необходимо им для исполнения закрепленных за ними публичных полномочий,

в частности оказания публичных услуг гражданам» [25], оказались весьма «сырыми», ибо отдают в частные руки большую часть того, что могло бы просто наполнить бюджет РФ.

При ориентации на реальную меняющуюся среду хозяйствования каждый объект федеральной собственности в субъекте РФ должен быть нацелен на обеспечение максимальной эффективности от своего использования. Изменение мотивов и установок использования объектов федеральной собственности в этих условиях, а также попытки сделать внешне прозрачными отношения между собственниками и несобственниками настоятельно потребовали, прежде всего, уточнения понятия «использование», под которым следует понимать управление (распоряжение) и пользование объектами федеральной собственности в субъекте РФ. Оно может быть всесторонне рассмотрено в рамках структурно-системного метода [8–12], который ориентирован на диалектическое выявление совокупности противоречий на параметрическом уровне, а также внутренних статических и внутренних и внешних динамических противоречий, которые позволят уточнить сущность, стратегию и тактику использования объектов федеральной собственности в субъекте РФ.

Устранение противоречий на параметрическом уровне можно, прежде всего, связать с переходом от используемого сегодня смыслового наполнения применяемых ныне соответственно понятий «управление», «распоряжение» и «пользование» к общепринятому их пониманию [7, с. 313; 6, с. 501], сущность которых требует специального пояснения.

В этом плане рассмотрение на параметрическом уровне управления (распоряжения) как такового, показывает, что в организации процесса управления большую, а во многих случаях и решающую роль играет получение информации о результатах управления. При наличии этой информации решение об управляющих действиях существенно зависит именно от результатов управления. Иными словами, первичный элемент – управляющее действие зависит от вторичного элемента – вызываемого управляющим действием поведения объекта управления. Получается как бы замкнутый круг: причина, вызывающая изменение состояния объекта управления, ставится в зависимость от того, какой результат она вызывает. Такая связь причины и следствия называется обратной связью, а принцип управления с использованием информации о результатах управления называется принципом обратной связи. Отсюда следует, что сущность любого управления (распоряжения) состоит в выявлении рассогласования между управляющим воздействием и полученным результатом и изменении этого рассогласования в ту или иную сторону для достижения поставленной цели и сформулированных для ее достижения задач [14, с. 140], а применительно к объектам федеральной собственности, находящимся в субъекте РФ, – в создании условий для извлечения из них максимально полезных свойств, при этом сущность регулирования, как частного случая управления, будет заключаться в выявлении рассогласования между регулирующим воздействием и полученным результатом и устранении этого рассогласования для поддержания процесса или явления в заданных границах.

В меняющихся условиях хозяйствования, когда извлечь максимально полезные свойства из объекта собственности не удается, используют понятие «пользоваться», которое, по мнению В.И. Даля, означает «приносить пользу, быть полезну» [6, с. 220]. Применительно же к условиям рынка такая «польза» в общем случае оказалась также связана с понятиями «корыстование, … либо выгода» [6, с. 220], которые выражаются в денежном исчислении.

На следующем в рамках структурно-системного метода морфологическом уровне все многообразие противоречий возникновения, использования и развития «управления», «распоряжения» и «пользования» объектами федеральной собственности естественным образом можно разделить на внутренние и внешние.

Отнесем к числу внутренних статических противоречий управления (распоряжения) и пользования, прежде всего, те, которые проявляются, например, между объективно существующими их функциональной и организационной структурами. Такого рода внутренние противоречия возникают, например, в результате:

– неполноты, неопределенности и несвоевременности информации;

– несоответствия сформулированных целей выбранной среде хозяйствования;

– несоответствия поставленных задач сложившимся условиям хозяйствования;

– отказа от прогнозирования последствий от использования построенной функциональной и организационной структур;

– несовершенства планирования (распределения имеющихся знаний, сил и средств по поставленным задачам) и т. д.

Наконец, в рамках структурно-системного метода системный уровень представления управления (распоряжения) и пользования объектами федеральной собственности естественно связать с выявлением именно в динамике внутренних, присущих ему противоречий, что, безусловно, следует из существа «системного подхода».

До настоящего времени понятие «система» в науке использовалось весьма широко, но в основном для представления материальных объектов в качестве «структурно упорядоченного образования» [1, с. 124–125], с которым связывались представления об отдельных целостных объектах внутри структурных уровней, а также различные аспекты, уровни, «срезы» этих материальных объектов. Однако поскольку устанавливающим в представлении понятия «система» является именно «взаимодействие элементов», специально включенное по этой причине Л. фон Берталанфи в ее дефиницию, то как раз оно и определяет диалектику внутренних противоречий взаимодействующих между собой взаимосвязанных элементов и групп элементов внутри системы.

Наконец, последний при ориентации на меняющуюся среду хозяйствования системный уровень представления управления (распоряжения) объектами федеральной собственности следует связать с выявлением в динамике внешних, присущих ему уже как целостному объекту, противоречий, которые проявляются во взаимодействии этого целостного объекта с другими целостными объектами, при этом его взаимодействие со средой, которую можно включить в число указанных других целостных объектов, также приводит к появлению внешних противоречий, преодоление которых становится необходимым условием гармонии его существования, использования и развития; при этом возникающие такого рода внешние противоречия приобретают характер внутренних противоречий системы более высокого уровня. Отсюда четко следует, что внешние динамические противоречия, вызванные множеством внешних возмущений, выполняют роль своего рода пусковой причины и оказывают существенное воздействие на внутренние статические и динамические противоречия.

Выявление и устранение всего набора противоречий в управлении (распоряжении) и пользовании федеральной собственностью в субъекте РФ при ориентации на меняющуюся среду хозяйствования позволяет уточнить стратегию и тактику их применения.

В этом случае при ориентации на меняющуюся среду хозяйствования под стратегией управления (распоряжения) и пользования объектами федеральной собственности в субъекте РФ будем понимать их «лучшее расположение, т. е. размещение, распределение, назначение [6, с. 500], и употребление, т. е. потребление, обращение в дело, … издержание на потребу» [7, с. 313], а употребляя понятие «тактика управления (распоряжения) и пользования» объектами федеральной собственности в субъекте РФ, будем иметь в виду «искусство, уменье располагать, т. е. размещать, распределять, назначать» [7, с. 500] эти объекты федеральной собственности.

В то же время, если вспомнить, что в меняющейся среде хозяйствования объекты федеральной собственности РФ и объекты частной собственности с их «социальным фактором» равноправны перед наполнением бюджета РФ, то стратегия управления (распоряжения) и пользования объектами федеральной собственности в субъекте РФ будет состоять в таком их использовании, чтобы бюджет РФ был максимальным [15]. На этом стратегическом уровне максимальное наполнение бюджета может быть достигнуто за счет оптимального соответствия между средой хозяйствования и возможностями объектов федеральной собственности, а также оптимального соответствия публичной собственности, которая в рамках ч. 1 ст. 244 ГК РФ может стать законным правопреемником феде-

ральной собственности, и частной собственности. В рамках такой стратегии тактика управления (распоряжения) и пользования объектами федеральной собственности будет заключаться в дополнительной максимизации наполнения бюджета РФ за счет создания при управлении (распоряжении) условий для максимального извлечения полезных свойств из объектов федеральной собственности, а при пользовании – в бесплатном для граждан РФ извлечении из них полезных свойств социально-культурно-бытового назначения, историко-культурного назначения и т. п. и в платном пользовании данными объектами для иностранных государств, их граждан, а также лиц без гражданства.

Таким образом, сущность управления (распоряжения) и пользования федеральной собственностью в субъекте РФ в меняющихся условиях хозяйствования определяется общепринятым их смысловым наполнением, стратегия – установлением для максимального наполнения бюджета РФ оптимального соответствия между средой хозяйствования и возможностями объектов частной и публичной собственности, а тактика – дополнительной максимизацией наполнения бюджета РФ от управления (распоряжения) и платном пользовании объектами федеральной собственности для иностранных государств, их граждан, а также лиц без гражданства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Алексеев, П.В.** Диалектический материализм: (Общие теоретические принципы) [Текст] : учеб. пособие для филос. фак-тов ун-тов / П.В. Алексеев, А.В. Панин. – М.: Высш. шк., 1987. – 335 с.

2. **Борманн, Д.** Менеджмент: предпринимательская деятельность в рыночной экономике [Текст] / Д. Борманн, Л. Воротина, Р. Федерманн. – Гамбург: S+W Steuer-und Wirtschaftsvertag, 1992. – 906 с.

3. **Бусленко, Н.П.** Лекции по теории сложных систем [Текст] / Н.П. Бусленко, В.В. Калашников, И.Н. Коваленко. – М.: Сов. радио, 1973. – 440 с.

4. **Глинн, Дж.** Стратегия бизнеса [Текст] / Дж. Глинн, В. Маркова, Д. Перкинс. – 2-е изд. – Новосибирск: ИЭиООП СО РАН, Canterbury Business School, 1996.

5. **Глухов, В.В.** Менеджмент [Текст]: учебник для вузов / В.В. Глухов. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 608 с.

6. **Даль, В.И.** Толковый словарь живого великорусского языка [Текст] / В.И. Даль. – В 4 т. – М.: Олма-Пресс, 2003. – Т. 3. – 576 с.

7. **Даль, В.И.** Толковый словарь живого великорусского языка [Текст] / В.И. Даль. – В 4 т. – М.: Олма-Пресс, 2003. – Т. 4. – 576 с.

8. **Домаков, В.В.** Диалектика на этапе реформирования российской экономики [Текст] / В.В. Домаков. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2004. – 208 с.

9. **Домаков, В.В.** Антропологические аспекты проблемы управления социально-экономическим развитием в условиях глобализации и реформирования [Текст] / В.В. Домаков. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2005. – 377 с.

10. **Домаков, В.В.** Методология комплексирования информационно-технических средств загоризонтной радиолокации [Текст] / В.В. Домаков. – СПб.: Изд-во ВАС, 2005. – 365 с.

11. **Домаков, В.В.** Структурно-системное комплексирование информационно-технических средств загоризонтной радиолокации СВЧ-диапазона [Текст] / В.В. Домаков // Высокие технологии, фундаментальные и прикладные исследования, образование. Т. 2: Исследование, разработка и применение высоких технологий в промышленности: сб. тр. Первой междунар. науч.-практ. конф. / под ред. А.П. Кудинова, Г.Г. Матвиенко, В.Ф. Самохина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2005. – 240 с. – С. 51–57.

12. **Домаков, В.В.** Онтология истории методов государственного управления в России [Текст] / В.В. Домаков. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2008. – 267 с.

13. **Домаков, В.В.** Оценка продуктивности приватизации объектов государственной и муниципальной собственности и перспективы экономико-хрематистической приватизации // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2009. – № 6/2(90). – С. 21–28.

14. **Домаков, В.В.** Экономико-хрематистическая теория обеспечения жизнедеятельности общества и его предприимчивой части в моделях социально-экономической сферы. Кн. 1. Моделирование, аксиоматика и методы обеспечения жизнедеятельности общества и его предприимчивой части [Текст] / В.В. Домаков. – СПб.: Стратегия будущего, 2011. – 172 с.

15. **Домаков, В.В.** Теория права на основе сущностного признака общественных отношений – собственности (на примере Российской Федерации) [Текст] / В.В. Домаков. – СПб.: Стратегия будущего, 2011. – 356 с.

16. **Ермилов, В.В.** Теория управления [Текст] : учеб. пособие / В.В. Ермилов, В.В. Матвеев. – СПб.: СПбГПУ, 2005. – 290 с.

17. **Жамебекова, Р.Л.** Системный анализ стратегии хозяйственной системы [Текст] / Р.Л. Жамебекова // Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении: сб. науч. тр. / под ред. Д.В. Соколова и Н.Н. Погостинской. – Вып. 1. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – 174 с.

18. **Ковалев, В.В.** Как читать баланс [Текст] / В.В. Ковалев, В.В. Патров. – 3-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 448 с.

19. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) [Текст] / рук. авт. кол. и отв. ред. д-р юрид. наук, проф. О.Н. Садиков. – М.: Юрид. фирма КОНТРАКТ; Инфра-М, 1997. – XXII. – 778 с.

20. **Макаренко, М.В.** Производственный менеджмент [Текст] : учеб. пособие для вузов / М.В. Макаренко, О.М. Махалина. – М.: Приор, 1998. – 384 с.

21. **Маркова, В.Д.** Стратегический менеджмент [Текст] : курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: Инфра-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.

22. **Мескон, М.Х.** Основы менеджмента [Текст] : пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М., 1992. – 702 с.

23. **Ожегов, С.И.** Словарь русского языка [Текст] / С.И. Ожегов. – М.: Русский язык, 1991. – 916 с.

24. Основы автоматического управления [Текст] / под ред. В.С. Пугачева. – М.: Гос. изд-во физ.-мат. лит., 1963. – 646 с.

25. **Плескачевский, В.С.** Об основных направлениях повышения эффективности использования государственного имущества [Текст] / В.С. Плескачевский // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2008. – № 1 (34).

26. Семь нот менеджмента [Текст]. – М.: Эксперт, 1997.

УДК 338.3

А.Е. Карлик, В.Е. Рохчин, Ю.И. Новиков

УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ РАЗВИТИЕМ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В настоящее время на Северо-Западе России сложился крупный промышленный комплекс, обеспечивающий более 12 % общероссийского объема промышленного производства. Сущность такого комплекса может быть определена как постоянно воспроизводимая целостность производительных сил (работников, средств труда, предметов труда) и экономических отношений между работающими в нем, а развитие его – как особый вид качественных преобразований, приводящих к возникновению нового, включающего не только рост объемов производимой продукции, но и повышение качества работников (их квалификации, образованности, культуры), образование основных производственных фондов, увеличение объемов разведанных природных ресурсов, совершенствование отраслевой структуры промышленности и пространственной организации промышленного производства, рационализации соотношения различных форм собственности в рассматриваемой сфере, совершенствование управления развитием промышленного производства и т. п. [1].

Анализ основных результатов развития промышленного комплекса российского Северо-Запада показывает, что здесь имеются значительные резервы, обусловленные несовершенством сложившейся системы управления. Приходится констатировать, что определившаяся за последние два десятилетия практика управления промышленным развитием оказалась не способной эффективно реагировать на вызовы внешней среды. В современных условиях глобализации экономики контрпродуктивными представляются попытки следования уже исчерпавшей себя идеологии конкурентной борьбы отдельных субъектов РФ за ресурсы федерального центра для решения своих узко региональных проблем, игнорирования пространственного аспекта промышленного развития в масштабах макрорегиона. В ситуации распыления выделяемых федеральным центром средств сложно (если вообще возможно) обеспечить необходимую концентрацию ресурсов для реализации национальных стратегических приоритетов и целей промышленного развития в пределах Северо-Запада России, реализовать эффективное использование сложившегося в макрорегионе промышленного потенциала [2, 9].

Анализ показывает, что по существу Россия сегодня стоит перед выбором: принять навязываемый ей извне тип промышленного освоения, что фактически означает вынесение центра управления развитием промышленного комплекса Северо-Запада за пределы страны со всеми проистекающими из этого последствиями, или разработать и реализовать собственное стратегическое видение развития промышленного производства, исходя из национальных и региональных стратегических интересов. Решение этой проблемы зависит от качества управления развитием сложившегося промышленного потенциала, поэтому рассмотрим вкратце существующую практику стратегического планирования развития промышленности на Северо-Западе России.

Так, 18 января 2011 г. Правительством РФ утверждена «Стратегия развития Северо-Западного федерального округа до 2020 года»,

выполненная в соответствии с техническим заданием на НИР по теме «Разработка стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года», разработанным Минрегионразвития РФ. При этом в задании почему-то не указывается, что стратегия должна разрабатываться с учетом принятой Правительством РФ «Концепции социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Создается впечатление, что речь идет не о разработке стратегического документа, развивающего и конкретизирующего концепцию в пределах федеральных округов России, а о формировании неких вполне самостоятельных окружных стратегий. Думается, что такая «конструкция» применима к стратегическому планированию развития конфедерации, но Россия, как известно, имеет федеративное устройство, поэтому принципиальное требование об ориентации на принятую в установленном порядке концепцию в обязательном, на наш взгляд, порядке должно быть отражено в задании на разработку стратегии развития федерального округа.

Создается впечатление, что Минрегионразвития РФ воспринимает рассматриваемое задание и саму стратегию не слишком серьезно, ибо выделил на ее разработку всего 1,8 млн р., которые должны быть освоены в течение двух месяцев. Возникает вопрос – много или мало отпущено средств на эту весьма сложную научно-исследовательскую работу? Напомним, что в пределах СЗФО находится 11 субъектов РФ, причем решение подавляющего большинства перечисленных в задании задач требует создания специального методического обеспечения, а нередко и проведения исследований теоретического и методологического характера, сбора и обработки значительного объема фактической информации. Для сравнения отметим, что, например, концепция стратегического развития г. Тольятти, выполненная в 2010 г., стоила порядка 6 млн р. и разрабатывалась в течение двух лет.

В рассматриваемом задании содержатся требования по составу разделов и подразделов стратегии, подлежащих разработке, по их содержательному наполнению, но открытым остается вопрос о научно-методическом обеспечении выполнения намеченных прогнозно-аналитических работ. В неявном виде полагается, что это вполне очевидно и не требует специальных пояснений. Однако это далеко не так. Аналитики, специалисты, непосредственно занимающиеся проблемами стратегического планирования развития регионов разного ранга, хорошо знают, что многие (если не подавляющее большинство) задач, перечисленных в задании, не имеют достаточного научно-методического и информационного обеспечения их решения [3]. Речь идет, в частности, о задачах стратегического анализа развития промышленности, определении стратегических национальных и региональных приоритетов и целей ее развития, решении проблем межрегиональной в пределах федерального округа промышленной интеграции, пространственного промышленного развития и т. п.

В субъектах РФ в пределах СЗФО разработаны и приняты документы, характеризующие их стратегическое развитие, – концепции, стратегии, стратегические планы, прогнозы, схемы развития и размещения производительных сил и т. п., в составе которых есть «промышленные» разделы. Однако такие документы также выполняются с использованием различного научного обеспечения, зачастую приняты на различные сроки, в основу их положены разные принципы формирования [4]. Очевидно, что материалы, раскрывающие стратегический замысел промышленного развития субъектов РФ, должны быть увязаны с соответствующими окружными и общегосударственными документами, а также с «промышленными» разделами стратегических документов своих «соседей» в пределах федерального округа, однако открытым остается вопрос – на основе какой научно-методической базы следует решать эту задачу?

Приходится констатировать, что сегодня нет четкого понимания, в чем сущность стратегического планирования, какие документы стратегического характера (концепции, стратегии, стратегические планы и т. п.) следует разрабатывать в системе российского территориального управления, чем обусловлен, например, выбор их структуры. Поэтому из внимания разработчиков стратегии развития СЗФО выпали, например,

вопросы пространственного развития промышленного комплекса в контексте принятых национальных и региональных приоритетов и целей промышленного развития в пределах округа, организации управления его перспективным промышленным развитием и т. п.

Специфика стратегического планирования промышленного комплекса в пределах федерального округа состоит в необходимости определения стратегических национальных приоритетов и целей промышленного развития, учитывающих как интересы федерального центра, так и интересы субъектов РФ, муниципальных образований, крупного и среднего бизнеса в контексте решения главной двуединой задачи развития: 1) достижение уровня качества жизни населения в федеральном округе, соответствующего принятым в обществе социальным стандартам, и обеспечение вклада промышленного сектора хозяйства в федеральном округе в развитие экономики страны, обусловленного требованиями сложившейся (перспективной) системы межрегионального разделения труда; 2) налаживание межрегиональной (прежде всего в пределах федерального округа) промышленной кооперации. Поэтому важной методологической и методической проблемой стратегического планирования развития промышленности в пределах российских федеральных округов является разработка (уточнение) научного обеспечения реализации его базовых функций: стратегического анализа развития промышленности в округе; стратегического целеполагания в сфере развития промышленного сектора экономики в округе; формирования механизма реализации стратегических национальных приоритетов и целей промышленного развития в округе.

Приходится констатировать, что в сфере стратегического планирования развития промышленности в пределах федеральных округов России имеется немало недостаточно исследованных проблем, что заставляет практических работников использовать не самый эффективный метод – проб и ошибок. Основные причины такого положения состоят, на наш взгляд, в следующем. Прежде всего, идеология стратегического планирования развития промышленности на всех уровнях государственного управления сегодня еще воспринимается региональным менеджментом зачастую формально: у него нет понимания, что реализация задачи модернизационного развития промышленного сектора экономики усиливает потребность в применении именно методов стратегического планирования с акцентом на более эффективное использование сложившегося промышленного потенциала и адаптацию разрабатываемых управленческих решений к изменениям внешней среды.

Речь идет о социально-психологической неготовности значительной части регионального менеджмента к преодолению сложившихся управленческих стереотипов, в результате чего складывается экономически абсурдная ситуация, когда регионы-субъекты федерации на деле абсолютно индифферентны к инновациям [5]. Отсюда и пассивность чиновников к формированию заказа на проведение исследований по научному обеспечению стратегического планирования промышленного развития в федеральных округах и находящихся в их пределах субъектах РФ. Не способствует перелому ситуации здесь и позиция некоторых крупных отечественных, стоящих на либеральных позициях экономистов, которые полагают, что применение методов стратегического планирования промышленного развития России, ее административно-территориальных образований в современных политико-экономических условиях есть опасная самонадеянность, которая может привести к консервации отставания [6]. Нам представляется, что аргументы этих специалистов не выглядят убедительными.

Можно констатировать, что сегодня еще не сложилась целостная система стратегического планирования развития промышленности в пределах федеральных округов России, вместе с тем элементы такой системы в стране созданы и функционируют с различной результативностью. Сочетание таких элементов еще не привело к созданию зрелых систем стратегического планирования промышленным развитием в федеральных округах, которым имманентно присуще свойство целостности. Сегодня можно говорить только о существовании систем стратегического планирования развитием промышленности в пределах федеральных округов, находящихся на начальных этапах своего ста-

новления и не достигших зрелости, характерной для сложившейся полноценной системы. Поэтому актуальной представляется проблема создания теоретико-методологической основы построения системы стратегического планирования развития промышленности в пределах федеральных округов, в рамках которой следует выяснить сущность и назначение системы экономической закономерности и принципы ее формирования, состав и содержание системы.

Исследования [7] показали, что в современных политико-экономических условиях методологической основой стратегического управления развитием экономики регионов разного ранга по-прежнему остается региональный воспроизводственный подход, охватывающий взаимосвязи региональных хозяйствующих субъектов. Вместе с тем при построении системы стратегического планирования развития промышленности в пределах федерального округа необходимо акцентировать внимание на ряде задач, актуальность которых постоянно возрастает.

В первую очередь, здесь необходимо указать на ключевую задачу, решаемую системой стратегического планирования, – задачу стратегического анализа развития промышленности в федеральном округе, в рамках которой необходимо оценить достигнутые результаты его промышленного развития, выявить возникшие проблемы, оценить сложившиеся тенденции и т. п. По существу, на этапе стратегического анализа промышленного развития экономики в пределах федерального округа необходимо сформировать информационный банк данных, необходимых для научно обоснованного решения таких основных задач, как определение стратегических национальных приоритетов и целей развития промышленности в округе, исследование состояния и перспектив развития межрегиональной промышленной интеграции в пределах федерального округа, формирование механизма практической реализации принятых стратегических приоритетов и целей развития промышленности и т. п.

Отмеченные задачи являются, по существу, основными функциями системы стратегического планирования развитием промышленности в пределах федерального округа и нуждаются в разработке научного обеспечения своего решения. При этом необходимо принимать во внимание ряд соображений принципиального характера, обусловленных особенностями процессов современного экономического развития. Так, в начале XXI в. развитие промышленности в российском федеральном округе характеризуется взаимосвязанностью и взаимозависимостью от промышленных секторов экономик других регионов, выступающих в качестве подсистем глобальной экономической системы. В результате основные закономерности возникновения и развития постиндустриальной экономики в федеральном округе, ее промышленного сектора формируются уже не только на государственном, но и на глобальном уровне. Причем первичность глобальных закономерностей способствует тому, что межрегиональное, межстрановое взаимодействие приобретает вторичный, производный характер. Это означает, что в условиях становления развитого рынка, когда заканчиваются процессы формирования многоукладной экономики, необходимо создание механизмов стратегического планирования экономическим развитием региона с учетом взаимодействия с различными субъектами хозяйствования и управления, имеющими интересы в этой сфере.

В промышленном комплексе в пределах российского федерального округа функционирует значительное число хозяйствующих субъектов различных видов собственности, использующих разные формы интеграции (отрасли и отраслевые комплексы, корпорации, кластеры и т. п.); для него, как правило, характерны разного вида структурные деформации. Понятно, что для эффективного стратегического развития составляющих промышленность в федеральном округе элементов требуется разработка непротиворечивых механизмов управления, учитывающих их специфику. Хозяйствующие субъекты, участвующие в развитии промышленности в пределах федерального округа, в своих действиях руководствуются собственными, нередко эгоистическими экономическими интересами, не совпадающими с государственными экономическими интересами в сфере окружного промышленного

развития. Свои специфические интересы преследуют также различные управленческие структуры, в той или иной мере участвующие в стратегическом планировании развития промышленного сектора экономики в федеральном округе.

Из ряда исследований следует [8], что наблюдается тенденция расширения и неупорядоченности экономических интересов. Например, фиксируется относительное обособление интересов федерального центра и регионов, что составляет особенность бюджетного федерализма. На уровне хозяйствующих субъектов наблюдается еще более масштабное обособление интересов, обусловленное, в первую очередь, приватизацией собственности. Как результат, обособились и образуют сложное противоречивое переплетение интересы труда, капитала, управления. Не совпадают друг с другом и так называемые бизнес-интересы, их диапазон весьма широк, что оказывает влияние на формирование базовых условий развития экономики. Неупорядоченность множества экономических интересов в значительной мере обусловлена отсутствием общепризнанной для страны и ее административно-территориальных образований стратегической перспективы развития промышленного сектора экономики, что объективно затрудняет решение проблемы согласования разнонаправленных интересов.

В связи с этим представляется вполне естественным возникновение конфликта интересов, который и призвана разрешать уже на этапе аналитических и прогнозно-плановых работ система стратегического планирования развития промышленности в пределах федерального округа. В задачу ее должны входить: прогнозирование конфликтных ситуаций, возникающих при пересечении экономических интересов субъектов промышленного развития в федеральном округе; оценка возможных негативных последствий от конфликтной ситуации в рассматриваемой сфере; формирование стратегических национальных приоритетов промышленного развития в округе; организация межрегионального промышленного взаимодействия; обеспечение выработки решений, направленных на поиск консенсуса, основанного на партнерских взаимовыгодных отношениях между участниками конфликта экономических интересов.

Рассмотрим вопросы организации управления промышленным развитием в СЗФО. В связи с этим возникает вопрос о роли Санкт-Петербурга как административного центра округа и крупнейшего промышленного центра страны. Нередко можно встретить мнение, что город «заодно» выполняет и функции управленческого центра промышленного освоения Северо-Запада. Сегодня это далеко не так, хотя определенные предпосылки к выполнению городом этой роли, безусловно, имеются. Так, в структуре правительства Санкт-Петербурга в рамках разделения и организационного обособления функций стратегического и тактического управления предлагается создание специального подразделения, возглавляемого одним из вице-губернаторов, в функции которого входило бы решение комплекса проблем по стратегическому развитию города.

Что касается проблем стратегического развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга, то эти вопросы в современных условиях следует рассматривать в контексте не только промышленного развития российского Северо-Запада, но и с учетом сложившихся и перспективных мирохозяйственных связей города. Именно Санкт-Петербург целесообразно рассматривать как административный центр и главный опорный пункт промышленного освоения Северо-Запада России, именно отсюда должны задаваться стратегические национальные и региональные приоритеты промышленного развития регионов в пределах федерального округа, сюда должны стягиваться финансовые и материальные ресурсы, здесь формироваться производственно-технологические цепочки и транспортные коридоры.

Поэтому в состав департамента стратегического развития Санкт-Петербурга целесообразно включать подразделение двойного подчинения (речь идет о Минрегионразвития РФ), функции которого могли бы состоять, в частности, в организации разработки стратегии развития промышленности на Северо-Западе России. Что касается научного обеспечения

проектных работ, то эту функцию целесообразно возложить, на наш взгляд, на постоянной основе на специализированный Институт проблем региональной экономики РАН, расположенный в Санкт-Петербурге.

Разработка стратегий – необходимый, но не заключительный этап комплекса работ по управлению промышленным развитием в пределах СЗФО. Практическая воплощение принятых стратегических проектных документов обусловливает необходимость проведения постоянной оперативной работы в сфере разработки и реализации городской промышленной политики в контексте промышленного развития СЗФО. Учитывая, что промышленность Санкт-Петербурга при всех переживаемых трудностях по-прежнему остается одной из его ведущих отраслей и, безусловно, останется таковой в стратегической перспективе, а также место ее в промышленной секторе экономики Северо-Запада России, представляется целесообразным создание в структуре правительства Санкт-Петербурга министерства (комитета) промышленной политики и интеграции. Такое министерство кроме решения городских проблем промышленного развития дополнительно могло бы представлять интересы Минрегионразвития РФ в СЗФО в сфере разработки и реализации окружной промышленной политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Карлик, А.Е.** Стратегическое планирование развития промышленности в пределах федеральных округов России: вопросы теории и методологии [Текст] / А.Е. Карлик, А.В. Кондратьева, В.Е. Рохчин. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 147 с.

2. **Овчаренко, Н.А.** Методологические подходы к созданию и развитию конкурентной среды в промышленности России [Текст] / Н.А. Овчаренко // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – № 4. – С. 20–26.

3. **Соболев, А.С.** Проблемы развития национальной инновационной системы России [Текст] / А.С. Соболев // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – № 1. – С. 15–18.

4. Стратегическое региональное планирование как базовый инструмент управления региональным развитием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minregion.ru/press_office/terms /995.html

5. Движение регионов к инновационной экономике [Текст] / под ред. А.Г. Гранберга, С.Д. Валентея. – М.: Наука, 2006.

6. **Мау, В.** Экономический рост и индустриальные вызовы [Текст] / В. Мау // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 1.

7. **Новоселов, А.С.** Методологические проблемы управления экономикой региона [Текст] / А.С. Новоселов // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 2.

8. **Мусин, М.** Проблема согласования интересов [Текст] / М. Мусин // Экономист. – 2005. – № 5.

9. **Бабкин, А.В.** Проблемы и направления формирования промышленной политики региона (на примере Санкт-Петербурга) [Текст] / А.В. Бабкин, Т.Ю. Кудрявцева, А.В. Бахмуцкая // Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. – 2011. – № 4 (70). – С. 27–34.

УДК 332.1

Т.В. Малеева, Е.С. Мищеряков

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РОССИИ

Для большинства развитых государств характерно наличие общегосударственной системы расселения и продуманной политики развития территории, включая городские и сельские поселения, межселенные связи, транспортную инфраструктуру. Россия же вступила в XXI столетие без общероссийской стратегии развития системы поселений, что во многом обусловлено реалиями ее многовекового исторического опыта.

Российская Федерация – самое большое государство мира, ее территория составляет свыше 17 млн км^2 (11,46 % площади всей суши), располагается на территории двух континентов, в четырех климатических поясах. Около 2/3 ее территорий (так называемые незаселенные территории) не включены в промышленное и аграрное хозяйство и представляют собой уникальный планетарный ресурс России [1].

Древнерусское государство формировалось при активной роли городов – опорных центров народов и княжеств. Изучение и освоение современной территории Российской Федерации происходило поэтапно на протяжении более девяти веков. В XI–XV вв. совершались путешествия на восток новгородцев и поморов, в XV–XVI вв. – военные походы московских князей в Западную Сибирь, в XVI–XVII вв. – государственные экспедиции в Сибирь и на Дальний Восток. В дальнейшем освоению новых территорий способствовали результаты работы экспедиций В.И. Беринга, Н.М. Пржевальского, В.К. Арсеньева и др. Развитие и освоение территории Российской империи до XX в. зависело в основном от необходимости обеспечения безопасности государства и снабжения армии, было направлено на поиск месторождений полезных ископаемых, которые обеспечивали необходимыми ресурсами Европейскую часть Российской империи.

С образованием СССР возникла острая необходимость в форсированном освоении огромных территорий. Начиная с 20-х гг. XX в. на территории страны велось активное строительство новых городов и сел, основным назначением которых было освоение ресурсного потенциала; перспективы их развития во многом определялись ресурсами и планами отраслевых министерств и ведомств.

В ходе реконструкции старых городов и строительства новых возникла необходимость развития межселенных территорий, которые в большинстве случаев представляли собой сельскохозяйственные угодья и леса различных категорий, для размещения на них инфраструктурных объектов. Потребность в их обслуживании и содержании послужила толчком к началу разработки документов территориального планирования в форме проектов районной планировки. Процесс разработки схем территориального планирования районов и их согласования постепенно трансформировался в создание единой схемы территориального планирования для территорий всех субъектов СССР. Сформировалась система управления развитием территории страны, состоящая из разработанных документов территориального планирования районного, республиканского и государственного уровней.

На основании этих документов проводилась государственная политика по расселению населения, размещению производственных комплексов, строительству инженерной и транспортной инфраструктуры, что в условиях жесткой государственной административной системы дало значимый положительный эффект с определенными издержками, характерными для сложившегося типа социально-экономического развития. В методологическом же плане «территория» рассматривалась как объект для размещения производства, жилья, объектов соцкультбыта и необходимой инженерной и транспортной инфраструктуры. Считалось весьма незначитель-

ным, а иногда и вообще игнорировалось мнение ученых, что территория – это еще объект демографической, экологической, техногенной и духовно-эстетической природы.

Политические и экономические изменения в 90-х гг. XX в. внесли свои коррективы в подходы к управлению развитием территорий. На фоне системного кризиса экономики и ослабления федерального начала в управлении произошли коренные изменения в структуре распределения территориальных ресурсов. На характер территориального развития в значительной мере повлияли изменение политико-территориального устройства страны, проводимые экономические реформы, децентрализация власти и демографические процессы.

Так, в связи с распадом СССР, в границах которого начала зарождаться и к 80-м гг. XX в. сложилась общесоюзная система территориального расселения, Россия оказалась в условиях разорванных территориальных связей, поскольку в СССР базовыми опорными центрами в системе расселения были, прежде всего, республиканские, краевые, областные и другие крупные города, общесоюзная инфраструктура транспорта и связи.

В значительной степени повлияли на территориальное развитие государства и экономические реформы. Программа приватизации государственной собственности, в том числе стратегических предприятий и предприятий военно-промышленного комплекса, повлекла за собой снижение производственного потенциала страны. В процессе приватизации значительная часть предприятий, перешедших в частную собственность, распродавалась по частям, либо закрывалась с последующей продажей оборудования за пределы РФ. Банкротство или закрытие градообразующих предприятий подстегнуло развитие негативных процессов не только в отдельных городах, но и в целых регионах. Снижение производственного потенциала привело к перераспределению производственной базы и концентрации большей части населения в Европейской части страны.

Децентрализация власти в 90-е гг. привела к уменьшению интереса федеральных органов управления к вопросам сбалансированного, комплексного социально-экономического развития регионов. Кроме того, под сомнение была поставлена целесообразность разработки документов территориального планирования даже на уровне городов, не говоря уже о скоординированных планах развития территории на уровне субъектов РФ и страны в целом.

Негативное влияние на процессы территориального развития оказали и демографические изменения. Начиная с 1992 г. впервые после окончания Великой Отечественной войны на территории Российской Федерации начался процесс депопуляции: низкая рождаемость и высокая смертность. Единственным источником пополнения населения стала внешняя миграция, без которой численные потери населения были бы почти в два раза больше. Внутренняя миграция обрела характер интенсивного переселения с сельских территорий в города, из Сибири и Дальнего Востока – в Европейскую часть РФ, а также гипертрофированного переезда населения в крупнейшие города России – Москву и Санкт-Петербург. Произошло значительное перераспределение производительных сил на территории страны.

Все эти процессы, взаимоусугубляя друг друга, в значительной степени повлияли на современный облик территории Российской Федерации и обострили проблемы управления сбалансированным социально-экономическим развитием страны и ее регионов. Сложившаяся реальность требует общегосударственной целенаправленной политики позитивного развития территорий страны, изменения методологии разработки планов развития территорий и подходов к их реализации.

Сегодня общепризнано, что территориальное планирование – один из наиболее эффективных инструментов развития территории. Например, этого мнения придерживаются участники конференции «Формирование инвестиционной привлекательности Российских регионов средствами территориального планирования», прошедшей в рамках X Международного инвестиционного форума «Сочи–2011». Основным выводом дискуссий было утверждение: «Территориальное планирование – основа устойчивого развития и инвестиционной привлекательности регионов» [2].

В последние годы федеральные органы предпринимают некоторые действия в области регулирования пространственного развития страны. Так, Федеральный закон Российской Федерации № 324-ФЗ от 04.12.2007 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» дал импульс к восстановлению системы территориального планирования, обязав субъекты РФ и муниципальные образования разработать соответствующие документы [3].

Правовые аспекты разработки документов территориального планирования (схем территориального планирования Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных районов, генеральных планов поселений и городских округов) определены Градостроительным кодексом РФ (далее – Кодекс) [4]. После введения в действие Кодекса в этот важнейший концептуальный документ уже более двадцати раз вносились изменения. Корректировка положений Кодекса была обусловлена разными причинами: например, изменениями в порядке осуществления государственной экспертизы проектной документации, введением института саморегулирования в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования и строительства, необходимостью обеспечения объектов требованиям энергоэффективности, усилением контроля за соблюдением законодательства о градостроительной деятельности на региональном и муниципальном уровне, формированием правовой базы развития застроенных территорий и т. д., вплоть до терминологических уточнений.

В 2011 г. изменения, внесенные в Кодекс, коснулись концептуальных положений по разработке документации территориального планирования. Существенно изменился обязательный состав схем территориального планирования РФ и состав схем субъектов РФ. В новой редакции Кодекса документами территориального планирования РФ являются схемы в следующих областях: федеральный транспорт (железнодорожный, воздушный, морской, внутренний водный, трубопроводный транспорт), автомобильные дороги федерального значения; оборона страны и безопасность государства; энергетика; высшее профессиональное образование; здравоохранение.

Заметим, что включение в состав документации отдельных схем по планированию размещения объектов высшего профессионального образования и здравоохранения на федеральном и региональном уровне свидетельствует о повышении внимания к обеспеченности объектами образования и здравоохранения, признании чрезвычайной важности данных сфер, которые носят не просто социальный характер, но и являются стратегически важными для обеспечения устойчивости развития страны в целом.

В новой редакции Кодекса из состава федеральных схем исключены схемы естественных монополий (которые, по сути, дублировали схемы транспорта и энергетики), а также схемы космической деятельности,. В ряде случаев это логично, однако целесообразность исключения схем особо охраняемых природных территорий и чрезвычайных ситуаций весьма сомнительна, поскольку экологическое состояние многих территорий нашей страны требует особого внимания, нередки и чрезвычайные ситуации.

Функции основного регулятора в вопросах территориального планирования на федеральном уровне закреплены за Министерством регионального развития РФ. В настоящее время наметилась активизация его нормотворческой деятельности в этом направлении. Завершается разработка требований к составу и содержанию региональных и местных нормативов градостроительного проектирования, утверждены «Методические рекомендации по разработке проектов генеральных планов поселений и городских округов». По понятным причинам Методические рекомендации не могут противоречить положениям Градостроительного кодекса в части обязательного состава и содержания проектов генеральных планов. Но в них приводятся разъясненные требования (например, указывается необходимость учитывать инвестиционные планы развития государственных естественных монополий), отмечается возможность разработки следующих дополнительных разделов и подразделов [5]:

– Взаимосвязь с соседними муниципальными образованиями, субъектами Российской Федерации;

– Природно-ресурсный потенциал территории;
– Демографические и трудовые ресурсы, каркас расселения;
– Прогноз развития экономической подсистемы муниципального образования, инвестиционная привлекательность территории, развитие промышленности и сельского хозяйства;
– Целевые программы федерального, регионального и муниципального уровня, инвестиционные программы субъектов естественных монополий и организаций коммунального комплекса;
– Комплексная оценка территории, ее пространственная организация и функциональное зонирование, транспортный каркас и природные элементы планировочного каркаса;
– Жилищный фонд, инфраструктура социально-культурно-бытового обслуживания, система образования, здравоохранения и физической культуры и спорта;
– Инженерная и транспортная инфраструктура, инженерная защита территории.

Безусловно, методические рекомендации Минрегиона РФ с пояснениями пояснив положения Кодекса в части состава и содержания материалов генеральных планов окажут положительный эффект на качество их формирования. В процесс территориального планирования вовлекается все большее число субъектов РФ и муниципальных образований. Но при этом в масштабах страны мы получаем некое «лоскутное одеяло», подчас с массой несогласованностей и даже противоречий.

Пространственно-территориальные и географические особенности страны, тенденции в развитии системы расселения, по нашему мнению, обусловливают необходимость разработки комплексной схемы территориального планирования для всей территории России как объекта социально-экономической, демографической, экологической, техногенной и духовно-эстетической природы.

Таким образом, территориальное планирование должно рассматриваться не просто как часть градостроительной деятельности, а представлять собой синтез идей, методологических подходов и научно-обоснованных решений по перспективам использования и развития всех потенциалов территории России. Только тогда территориальное планирование может стать эффективным инструментом регионального развития и повышения инвестиционной привлекательности территории Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Лола, А.М.** Основы градоведения и теории города (в российской интерпретации) [Текст] / А.М. Лола. – М.: КомКнига, 2005. – 344 с.

2. **Лесина, Е.А.** Территориальное планирование – основа устойчивого развития и инвестиционной привлекательности регионов (по материалам X Международного инвестиционного форума «Сочи-2011») [Текст] / Е.А. Лесина // Управление территориальным развитием. – 2011. – № 3. – С. 24–30.

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Текст]: Федер. закон РФ № 324-ФЗ от 04.12.2007 г.

4. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Текст]: Федер. закон № 190-ФЗ от 29.12.2004 г. (ред. 06.12.2011 г.).

5. Методические рекомендации по разработке проектов генеральных планов поселений и городских округов [Текст] : Приказ Мин-ва регион. развития РФ № 244 от 26.05.2011 г.

УДК 332.135

М.А. Николаев, М.Ю. Махотаева

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Межрегиональное взаимодействие является важнейшим направлением региональной политики, обеспечивающим поступательное и сбалансированное социально-экономическое развитие регионов на основе налаживания между ними долгосрочных, равноправных и взаимовыгодных отношений. Значение межрегионального сотрудничества для развития субъектов РФ в современных условиях определяется тем, что оно позволяет укрепить хозяйственные связи субъектов РФ, оптимизировать размещение в них инфраструктуры на основе кооперации деятельности, исключить неэффективные финансовые расходы, связанные с созданием в субъектах РФ дублирующих экономических структур и неоправданной межрегиональной конкуренцией, объединить экономический потенциал регионов для решения наиболее масштабных инвестиционных проектов, распространить прогрессивный опыт в области инновационного развития [1].

В научной литературе вопросы межрегионального взаимодействия рассматриваются с различных точек зрения. Методологически межрегиональное взаимодействие субъектов РФ включает сущность, ключевые факторы развития, цели, задачи и основные направления, а также формы и механизмы взаимодействия.

В ряде работ межрегиональное взаимодействие рассматривается в контексте глобализации как одного из основных направлений развития современной экономики и общества. Процесс глобализации проявляется в различных сферах – экономической, политической, социальной и др. При этом к определению понятия «глобализация» существуют различные подходы. Так, в некоторых работах [2] под глобализацией в узком смысле понимается этап развития человечества, основанный на достижениях информационно-коммуникационной и технологической революции, а также на такой модели безопасности мира, которая базируется на компромиссном мышлении. В широком смысле под глобализацией подразумевают интеграционный процесс, отражающий взаимозависимость государств на международной арене во всех сферах их деятельности: экономической, политической, социальной, культурной, информационной и т. д.

А. Торре и А. Раллет [3] определяют зависимость межрегионального взаимодействия и глобализации следующим образом: чем более глобальными становятся отношения, тем большей неопределенностью они характеризуются, что вынуждает хозяйствующие субъекты объединяться для противостояния международной конкуренции. Вопросы межрегионального взаимодействия в контексте снижения транзакционных издержек и упрощения процесса распределения ресурсов рассматриваются в работах целого ряда отечественных и зарубежных ученых [4–6].

Значительное число публикаций посвящено выявлению взаимосвязи уровней межрегионального взаимодействия и инновационной активности [7, 8]. К числу основных преимуществ межрегионального взаимодействия ученые относят содействие развитию инноваций, в первую очередь, за счет расширения возможностей рынка труда, а также за счет увеличения информационных потоков. В рамках исследования М. Фритша [8], посвященного анализу зависимости между уровнем межрегионального взаимодействия и инновационной активностью регионов Австрии и Словении, была установлена взаимосвязь. Другими словами, при прочих равных условиях наличие устойчивых межрегиональных связей способствует повышению уровня инновационной активности в регионах.

Еще один аспект межрегионального взаимодействия – это развитие международных связей [9, 10]. К позитивным факторам такого взаимодействия ученые относят: развитие сетей сотрудничества в экономической, политической, академической, социальной и культурной сферах; повышение благосостояния и преодоление бедности в рамках экономического сотрудничества; ускорение процесса интеграции РФ в единое европейское пространство.

Достаточно большое число исследований посвящено анализу факторов взаимодействия хозяйствующих субъектов и территорий. И здесь большинство ученых выделяют следующие способствующие этому процессу и сопутствующие факторы:

– географическую близость;
– необходимость обмена товарами или услугами, знаниями и информацией;
– усиление социальной интеграции, основанной на сотрудничестве бизнес-структур, мобильности на рынке труда и т. д.;
– усиление экономических связей, основанных на интеграционных процессах;
– усиление политических связей, основанных на кооперации (саммиты, встречи на высшем уровне) [8, 9, 11].

Еще одно направление исследования – это рассмотрение межрегионального взаимодействия в контексте территориального развития. Так, в [12] с помощью метода корреляционного анализа исследована степень взаимосвязи экономического роста в регионах Северо-Запада. Анализ показал, что сильную взаимосвязь Санкт-Петербург как центр макрорегиона имеет место только с Ленинградской областью, в то время как с остальными регионами степень взаимосвязи слабая. Результаты корреляционного анализа свидетельствуют о дезинтеграции экономического пространства Северо-Западного федерального округа, что во многом обусловлено кризисным состоянием высокотехнологичного сектора экономики. Таким образом, значимым фактором интенсивности экономических связей между регионами является структура их экономики, уровень развития межотраслевых связей в процессе производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Кризисное состояние отраслей обрабатывающей промышленности обусловило сокращение уровня межрегионального взаимодействия. Исходя из этого, развитие межрегионального взаимодействия в экономической сфере является следствием, а также важнейшей предпосылкой перехода РФ к инновационной модели.

Таким образом, ключевыми, на наш взгляд, факторами развития межрегионального взаимодействия являются:

– совместное использование инфраструктур, в том числе транспортной, энергетической и др.;
– совместное использование ресурсов крупных научно-исследовательских организаций;
– совместное использование природно-ресурсного потенциала;
– усиление экономических связей (рынки сбыта, распределение ресурсов и т. д.);
– усиление социальной интеграции (рынок труда, сотрудничество бизнес-структур);
– эффект «зависимости от прошлого пути» (общие исторические предпосылки развития).

В связи с важной ролью межрегионального взаимодействия в повышении темпов и качества экономического роста в РФ ему уделяется большое внимание в нормативных документах. Общие принципы формирования согласованных основ взаимодействия составных частей (субъектов) Российской Федерации по решению задач социально-экономического развития государства установлены Конституцией РФ. С точки зрения развития межрегионального взаимодействия особую важность имеет представленная в Конституции РФ гарантия единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств, поддержки конкуренции, свободы экономической деятельности (ст. 8). Конкретизацию данных положений осуществляет статья 74, согласно которой на территории РФ не допускается установление таможенных границ, пошлин, сборов и каких-либо иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств. Данное конституционное положение определяет открытый характер региональной экономики и обеспечивает широкие возможности для межрегионального взаимодействия.

Перспективы и механизмы межрегионального сотрудничества являются предметом широкого обсуждения как в органах государственной власти, так и среди иных заинтересованных субъектов региональной политики. Так, 19 ноября 2009 г. Комитет Совета федерации по делам федерации и региональной политике провел «круглый стол» на тему «Развитие межрегионального сотрудничества в новых экономических условиях: проблемы и перспективы» [13]. Участники «круглого стола» отметили, что межрегиональное сотрудничество является перспективным направлением региональной политики, обеспечивающим поступательное и сбалансированное социально-экономическое развитие регионов на основе налаживания между ними долгосрочных, равноправных и взаимовыгодных отношений. Важное значение для укрепления добрососедских отношений и формирования общего гуманитарного пространства имеет развитие связей регионов в области туризма, культуры, образования, здравоохранения, спорта, межнациональных отношений и социальной защиты населения.

Межрегиональное взаимодействие основывается на разработанных в этой области стратегических документах федерального и регионального уровня. Результаты обобщения задач и форм межрегионального взаимодействия представлены здесь в таблице. Общий вектор межрегионального взаимодействия задается на федеральном уровне. В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» вопросы межрегионального сотрудничества рассмотрены в контексте территориального развития. В документе сформулирована следующая задача в области сбалансированного пространственного развития: «…Сформируются новые территориальные центры роста как в районах освоения новых сырьевых ресурсов, так и в традиционных регионах концентрации инновационного, промышленного и аграрного потенциала России, снизятся масштабы регионального неравенства. Будет создана разветвленная транспортная сеть, обеспечивающая высокий уровень межрегиональной интеграции и территориальной мобильности населения» [14]. Для решения данной задачи в документе предусмотрены различные формы межрегионального взаимодействия (см. таблицу).

Таким образом, в указанной концепции приоритетное внимание уделяется формам межрегионального взаимодействия, направленным на комплексное развитие территорий, в том числе на создание разветвленной транспортной сети, разделение межрегионального разделения труда и кооперации, формирование территориальных кластеров.

Рассмотрим далее аспекты межрегионального сотрудничества, представленные в стратегических документах федеральных округов. Как показал проведенный анализ, наиболее последовательно вопросы межрегионального сотрудничества изложены в «Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года», а также в «Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года» (далее – Стратегия, как документ).

В данных стратегических документах рассматриваются основные вопросы межрегионального сотрудничества – цели, задачи, направления, а также формы взаимодействия с другими регионами. В частности, в Стратегии Северо-Западного ФО в качестве главной цели развития на период до 2020 г. определено: «… устойчивое повышение благосостояния населения и сокращение различий в условиях жизни в субъектах Российской Федерации, расположенных на территории округа, на основе выбора наиболее эффективных приоритетов развития, модернизации экономической базы и активизации инвестиций, интеграции экономического пространства и межрегионального сотрудничества». Таким образом, в этом документе при формулировке главной цели межрегиональное сотрудничество рассматривается в качестве основного ресурса социально-экономического развития округа. Для реализации поставленной цели сформулированы задачи социального и экономического характера: преодоление существенных различий в уровнях социального и экономического развития регионов округа, модернизация и инновационное развитие

Обобщение задач и форм межрегионального взаимодействия, представленных в стратегических документах

Стратегический документ	Задачи межрегионального взаимодействия	Формы межрегионального взаимодействия
Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года	Формирование новых территориальных центров роста как в районах освоения новых сырьевых ресурсов, так и в традиционных регионах концентрации инновационного, промышленного и аграрного потенциала России. Снижение масштабов регионального неравенства. Создание разветвленной транспортной сети, обеспечивающей высокий уровень межрегиональной интеграции и территориальной мобильности населения	Формирование новых центров социально-экономического развития; развитие на инновационной основе центров экономического роста; обеспечение эффективного межведомственного и межрегионального информационного обмена; создание разветвленной транспортной сети, обеспечивающей высокий уровень межрегиональной интеграции; реализация системы высокотехнологичных проектов по развитию транспортных магистралей и транспортных узлов; реализация совместных проектов; развитие межрегионального разделения труда и кооперации; создание условий для всемерной кооперации регионов в развитии территорий; формирование территориально-производственных кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства; формирование территориально-производственных кластеров на слабоосвоенных территориях; образование и развитие туристско-рекреационных зон с высоким уровнем оказания услуг сервиса на территориях с уникальными природно-климатическими условиями
Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года	Преодоление существенных различий в уровнях социального и экономического развития субъектов РФ, входящих в Северо-Западный федеральный округ. Модернизация и инновационное развитие базовых секторов экономики округа. Ускоренное развитие на инновационной основе машиностроительного комплекса региона, в том числе путем создания системы производственных кластеров	Заключение соглашений о сотрудничестве с другими регионами; реализация межрегиональных проектов; создание рабочих групп, дирекций для реализации межрегиональных проектов, формирование кластеров
Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года	Осуществление эффективной интеграции экономики на базе крупных инвестиционных проектов, концентрирующихся в зонах опережающего развития. Активизация развития транспортной, энергетической и информационной инфраструктуры в целях эффективного освоения природных ресурсов, обеспечения согласованного и ускоренного развития всей территории округа, реализации транзитного потенциала и создания условий для полноценного и широкомасштабного взаимодействия экономических районов восточной и западной частей РФ	Реализация соглашений о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между правительствами субъектов РФ, входящих в состав Уральского федерального округа; участие в реализации межрегиональных проектов в экономической сфере; разработка вариантного прогноза транспортных межрегиональных потоков округа; развитие транспортной сети и инфраструктуры, обеспечивающей оптимизацию транспортно-экономических связей Уральского федерального округа; создание кластеров

базовых секторов экономики округа, ускоренное развитие на инновационной основе машиностроительного комплекса региона.

Что касается Стратегии Уральского федерального округа, то здесь основной целью является максимально возможное повышение уровня и качества жизни, стабилизация и рост численности населения на основе устойчивого инновационного развития, диверсификации и модернизации экономики.

Приоритетность межрегионального сотрудничества в стратегических документах федеральных округов обусловливает наличие в их структуре соответствующих разделов. Так, «Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года» содержит раздел «Стратегия межрегионального сотрудничества», в котором представлены следующие преимущества межрегионального сотрудничества:

– в противовес конкуренции, гораздо большего эффекта можно достичь через объединение конкурентных преимуществ соседних регионов посредством развития межрегионального сотрудничества и стимулирования межрегиональной интеграции;

– межрегиональная интеграция создает условия для развития бизнеса, предоставляя возможности для межотраслевой кооперации, построения более эффективных схем организации технологического процесса, сбыта, логистики;

– межрегиональная отраслевая кооперация приобретает особую значимость для реализации одного из перспективных направлений регионального развития, а именно – экономики кластеров. Меры по развитию и укреплению кластеров предполагают укрепление сетей взаимодействия между экономическими субъектами – участниками кластера с целью обеспечения доступа к новым технологиям, облегчения выхода на внешний рынок, централизации знаний и активов, распределения рисков, привлечения инвестиций;

– задача эффективного использования экономически активного населения и имеющихся природных ресурсов требует развития межрегионального сотрудничества по вопросам размещения и строительства наиболее крупных и значимых производственных объектов, создаваемых в рамках межрегиональных проектов.

В Стратегии Северо-Запада выделяются следующие формы межрегионального взаимодействия: заключение соглашений о сотрудничестве с другими регионами, реализация межрегиональных проектов, создание рабочих групп, дирекций для реализации межрегиональных проектов, формирование кластеров.

В Стратегии Уральского ФО вопросы межрегионального сотрудничества представлены в разделе «Межрегиональные связи», в котором отмечается, что межрегиональные экономические связи Уральского федерального округа в целом отражают специализацию субъектов РФ, входящих в состав Уральского федерального округа, их место и роль в общероссийской экономике. Основной акцент сделан на формах межрегионального взаимодействия: реализации соглашений о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между правительствами субъектов РФ, входящих в состав Уральского федерального округа; участии в реализации межрегиональных проектов в экономической сфере; разработке вариантного прогноза транспортных межрегиональных потоков округа; развитии транспортной сети и инфраструктуры, обеспечивающей оптимизацию транспортно-экономических связей Уральского федерального округа; создании кластеров.

В ходе анализа также были рассмотрены концепции, стратегии и программы социально-экономического развития субъектов РФ. Так, в «Концепции социально-экономического развития Республики Карелия на период до 2020 года» в качестве стратегической цели социально-экономического развития определено повышение качества жизни населения республики на основе устойчивого сбалансированного развития экономики, формирования потенциала будущего развития и активного участия республики в системе международных и межрегиональных обменов. Вопросы межрегионального сотрудничества отражены также и при формировании таких задач, как «создание условий для укрепления и развития внешнеэкономических и межрегиональных связей; развитие взаимного товарооборота с регионами России и странами СНГ».

В документе определены следующие формы межрегионального взаимодействия: взаимный товарообмен, обеспечение участия предприятий и организаций Республики Карелия в международных, межрегиональных и региональных выставках и ярмарках; заключение внешнеторговых соглашений о сотрудничестве с регионами России и странами СНГ.

В «Стратегии экономического и социального развития Республики Коми на период до 2020 года» (в ред. постановлений Правительства Республики Коми № 22 от 26.01.2009 г. и № 390 от 22.12.2009 г.) рост эффективности межрегионального сотрудничества определен в качестве одной из стратегических целей в области экономического развития. Следует отметить, что вопросам межрегионального сотрудничества уделяется здесь достаточное внимание. В данном документе содействие развитию взаимовыгодного межрегионального научно-технического сотрудничества рассматривается в качестве направления развития инновационной системы региона. В Стратегии также выделен раздел «Международное и межрегиональное сотрудничество», в котором определены цель, задачи и формы межрегионального взаимодействия.

Основной целью развития международных и межрегиональных связей республики является обеспечение рациональной интеграции Республики Коми в экономику Российской Федерации, развитие и укрепление сотрудничества с субъектами Российской Федерации, странами СНГ и дальнего зарубежья.

Для достижения данной цели ставится задача укрепления и расширения взаимовыгодных связей с субъектами Российской Федерации, в приоритетном порядке – с регионами Северо-Западного федерального округа. В документе определены следующие формы межрегионального взаимодействия:

– создание условий для привлечения взаимных инвестиций;

– реализация совместных инвестиционных проектов;

– интенсификация сотрудничества с региональными объединениями.

– участие представителей республики в межрегиональных или зарубежных ярмарках, выставках;

– организация ярмарок, выставок и конференций в Республике Коми;

– целевые публикации о республике в различных российских и зарубежных средствах массовой информации, адресные рассылки информационных материалов.

В «Стратегии социально-экономического развития Псковской области до 2020 года» вопросы межрегионального сотрудничества рассмотрены в следующих аспектах:

– развитие межрегионального туристического кластера;

– развитие межрегиональной транспортной инфраструктуры;

– стимулирование участия предприятий области в деятельности межрегиональных кластерных и отраслевых ассоциаций.

Достаточно последовательно вопросы межрегионального сотрудничества представлены в проекте «Стратегии социально-экономического развития Новгородской области до 2030 года». Так, в аналитическом разделе Стратегии отмечается, что объединение конкурентных преимуществ соседних регионов посредством развития межрегионального сотрудничества и стимулирования процессов межрегиональной интеграции имеет большую эффективность, чем межрегиональная конкуренция за внешние ресурсы. Большое внимание в документе уделяется также межрегиональной отраслевой кооперации в контексте развития экономики кластеров.

В Стратегии Новгородской области представлен раздел «Политика области по вопросам межрегиональной интеграции», в котором определены следующие показатели результативности действий органов государственной власти области по вопросам межрегионального сотрудничества:

– количество совместных межрегиональных проектов, инициированных в регионе;

– объем средств, привлеченных на условиях софинансирования;

– транспортная доступность территорий области;

– наличие в планах социально-экономического развития области проектов межрегионального характера, разрабатываемых и реализуемых совместно с представителями государственной власти, бизнеса и общественности соседних регионов;

– количество согласованных с соседними регионами конкретных проектов социально-экономического развития.

Что касается форм межрегионального сотрудничества, то основное внимание уделяется следующим:

– разработке и реализации совместных межрегиональных проектов в сфере туризма с соседними регионами;

– участию в проведении межрегиональной и зарубежной выставочно-ярмарочной деятельности для продвижения продукции малых предприятий на внешних рынках;

– организации взаимовыгодного межрегионального и международного сотрудничества с целью привлечения инвестиций в сферу малого предпринимательства;

– созданию благоприятной стимулирующей среды для ведения совместного бизнеса, принятию нормативно-правовых актов, влияющих на формирование этой среды.

В результате анализа стратегических документов можно сделать вывод, что, несмотря на важную роль, которую играет межрегиональное сотрудничество в развитии субъектов РФ, далеко не все регионы уделяют должное внимание развитию данного направления в программных документах. Лишь небольшое число регионов выделяет в своих стратегических документах в качестве самостоятельного направления развития межрегиональное сотрудничество. При этом субъекты РФ основное внимание уделяют следующим формам межрегионального взаимодействия:

– взаимному товарообмену;

– участию организаций, индивидуальных предпринимателей в международных, межрегиональных и иных выставках-ярмарках.

– реализации совместных проектов;

– совместной инвестиционной и инновационной деятельности;

– развитию производственных связей и кооперации;

– сотрудничеству в области энергетики, транспорта, связи и т. д.

В целом можно отметить, что методологические аспекты межрегионального сотрудничества в стратегических документах не получили должного развития. Недостаточное внимание также уделяется вопросам анализа перспективных направлений межрегионального сотрудничества, формированию механизма межрегионального взаимодействия и др.

Таким образом, вопросы межрегионального взаимодействия наиболее последовательно рассмотрены на уровне федеральных округов. При этом в региональной политике, проводимой на уровне субъектов РФ, все еще преобладает тенденция межрегиональной конкуренции в ущерб межрегиональному сотрудничеству. Для решения данной проблемы необходимо совершенствование методологии регионального стратегического планирования, согласование документов регионального и межрегионального уровня, а также развитие методологических аспектов межрегионального взаимодействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Текст] : распоряж. Правительства РФ № 1662-р от 17.11.2008 г.

2. **Демидов, А.В.** Межрегиональные и приграничные связи во внешней политике России [Текст] / А.В. Демидов // Право и безопасность. – 2008. – № 4 (29). – С. 26–34.

3. **Машурова, Е.А.** Межрегиональное сотрудничество: политическая сущность [Текст] / Е.А. Машурова // Региональные политические исследования. – 2010. – № 3 (29). – С. 49–53.

4. **Николаев, М.А.** Влияние экономического роста на качество экономического пространства Северо-Запада [Текст] / М.А. Николаев, М.Ю. Махотаева // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. –2006. – № 3 (29). – С. 60–68.

5. **Плихун, О.Г.** Вопросы межрегионального и приграничного сотрудничества Омской области [Текст] / О.Г. Плихун, А.М. Киселев // Вестник Омско-

го университета. Серия «Экономика». – 2009. – № 3. – С. 56–59.

6. Методические рекомендации по организации межрегионального и межмуниципального сотрудничества в сфере реализации расходных полномочий и вопросов местного значения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minregion.ru

7. Обеспечение сбалансированного развития субъектов Российской Федерации – генеральное направление региональной политики [Электронный ресурс] : [Рекомендации «круглого стола» Комитета Совета федерации по делам федерации и региональной политике]. – Режим доступа: http://www.komfed.ru

8. **Fritsch, M.** Does R&D-cooperation behavior differ between regions? [Text] / M. Fritsch // Industry and Innovation. – March 2003. – Vol. 10, no. 1. – P. 25–39.

9. **Fritsch, M.** Innovation, cooperation, and the region [Text] / M. Fritsch, R. Lukas // Audretsch David B., Thurik Roy Innovation, Industry Evolution and Employment. – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – P. 157–181.

10. **Lucas, R.E.** On the mechanics of economic development [Text] / R.E. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – № 22. – P. 3–42.

11. **Pyke, F.** Industrial districts and local economic regeneration [Text] / F. Pyke, W. Sengenberger. – Geneva: ILO, 1992.

12. **Reiterer, M.** Interregionalism as a new diplomatic tool: the EU and East Asia [Text] / M. Reiterer // EFAR. – 2006. – № 11. – P. 242.

13. **Song, W.** Regionalization, inter-regional cooperation and global governance. Published online: 25 January 2007 [Text] / W. Song. – Springer-Verlag, 2007.

14. **Torre, A.** Proximity and Localization [Text] / A. Torre, A. Rallet // Regional Studies. – February 2005. – Vol. 39, no. 1. – P. 47–59.

УДК 330.567.4:61

А.Е. Ахметов

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Фармацевтическая отрасль – одна из наиболее стратегически важных и приоритетных сфер российской экономики. Она играет огромную роль в решении социально-экономических задач, выступая в качестве посредника, реализующего ряд социальных функций, направленных на улучшение качества и продолжительности жизни населения. Данные функции не могут полноценно реализовываться без постоянного воспроизводства инноваций и высокотехнологичной продукции предприятиями фармацевтической отрасли. Потенциал национальной фармацевтической отрасли является важным показателем экономической развитости государства, опирающийся на инновационную модель развития здравоохранения.

Инновационная модель развития здравоохранения предусматривает тесное взаимодействие системы здравоохранения и медицинской науки, планирование научных медицинских исследований в зависимости от потребностей здравоохранения, активное внедрение научных результатов в медицинскую практику, а также целенаправленную подготовку специалистов, способных обеспечить внедрение научных достижений [1].

С целью реализации единой государственной политики в решении проблемы динамичного развития фармацевтической отрасли Министерством промышленности и торговли была разработана стратегия инновационного развития на период до 2020 г. Основными задачами данной стратегии являются: увеличение обеспеченности населения жизненно необходимыми и важнейшими лекарственными средствами; повышение конкурентоспособности отечественной фармацевтической продукции; стимулирование разработки и производства инновационных ле-

карственных средств; совершенствование системы подтверждения соответствия качества лекарственной продукции и др.

Основные направления стратегии развития национальной фармацевтической промышленности включают:

– повышение производительности труда и качества национального фармацевтического производства;

– переход на инновационную модель развития фармотрасли;

– развитие в сфере производства фармацевтических субстанций;

– развитие в сфере международной интеграции;

– развитие в сфере подготовки и переподготовки специалистов.

Российский рынок фармацевтической продукции представляет собой один из наиболее динамичных и быстрорастущих мировых рынков со стабильно высокими темпами роста производства и показателями продаж. Весьма существенным является потенциал фармрынка с ежегодным приростом 10–12 % в рублях с 2003 г. [2]. По данным аналитической компании «Фармэксперт» объем российского фармрынка в 2010 г. составил около 20 млрд долл. США (см. рис. 1).

Несмотря на положительные темпы роста, отечественная продукция фармацевтической промышленности практически не представлена на международных рынках. Так, по данным отчета UNCTAD handbook of statistics (2011 г.) доля России в мировом экспорте лекарственной продукции минимальна – на группу стран с переходной

Рис. 1. Динамика и прогноз российского фармрынка в целом (2010–2012 гг.)

Рис. 2. Структура мирового экспорта лекарственных средств (включая ветеринарные препараты) по группам стран (2010 г.)

1 – развитые страны – 93,25 %; *2* – страны с переходной экономикой – 0,39 %; *3* – развивающиеся страны – 6,36 %

экономикой приходится менее 1 % мирового экспорта (см. рис 2). Это свидетельствует о наличие факторов, тормозящих экспорт российской продукции. Во-первых, это отсутствие стандартов, гармонизированных с международными правилами, которые регулируют производство и контроль качества лекарственных средств и являются обязательными для фармацевтической промышленности. Во-вторых, отечественная продукция является неконкурентоспособной по качеству инновационной составляющей действующего вещества лекарственного средства. Российские компании имеют ограниченные возможности заниматься разработкой инновационных препаратов в силу ряда причин: отсутствие механизмов финансирования НИОКР, дисбаланс регуляторных требований к отечественным и зарубежным производителям, несовершенство законодательной базы, нехватка квалифицированных кадров и др.

Согласно исследованиям Министерства промышленности и торговли РФ одной из особенностей российского фармрынка является преобладание импортных «брендированных дженериков» с рыночной долей 40 %, т. е. лекарственных средств, у которых действующее

вещество вышло из-под патентной защиты, но активно продвигается его торговое наименование. Результатом является переплата конечными потребителями за торговые названия препаратов. Доля инновационных препаратов иностранного происхождения на российском рынке составляет 35 %, в то время как отечественные инновационные разработки занимают около 1 % [3].

Положительная динамика российского фармацевтического рынка привлекает транснациональные фармацевтические компании, импортирующие на российский рынок высокотехнологичные препараты. Среди лидеров по объему импорта лекарственных средств в стоимостном выражении можно назвать Sanofi – Aventis с долей 7,9 % от общего объема импорта и Novartis – с долей 7,8 % [4]. Стоит отметить, что импортные препараты в общем объеме продаж лекарственных средств составляют 79 % в денежном выражении, а в натуральном – 36 % [5], т. е. средняя стоимость одной упаковки импортного препарата примерно в семь раз выше российского. Высокая средняя стоимость импортной упаковки лекарства объясняется преобладаем в портфеле иностранных компаний инновационных высокотехнологичных препаратов, не имеющих российских аналогов. В продуктовых портфелях отечественных производителей основную долю составляют низкорентабельные дженериковые препараты, что не позволяет выделять средства на НИОКР в достаточном объеме. Более того, государство не оказывает существенной поддержки и не стимулирует рост инвестиций в инновационные проекты. В настоящее время на развитие инноваций и исследование в здравоохранении России тратится 0,02 % госбюджета, в то время как в США данный показатель равен 0,3 % [6].

Следующим ограничением инновационного развития фармотрасли можно назвать дисбаланс регуляторных требований к отечественным и зарубежным производителям. Длительные и сложные процедуры регистрации фармацевтических субстанций для российских компаний, по сравнению с иностранными компаниями, увеличивают затраты производителей.

Также сдерживают инвестиции частного сектора в инновационные разработки медицинских препаратов недостаточный уровень российского патентного законодательства и отсутствие институтов защиты прав интеллектуальной собственности. Частный бизнес предпочитает участвовать в развитии тех подсекторов, которые дают прибыль в кратчайшие сроки и не требуют рискованных инвестиций (аптечные сети, производство биологически активных добавок и др.).

Еще одним ограничением инновационного развития отрасли является разрыв между фундаментальной наукой и фармпредприятими. В России практически отсутствуют бизнес-структуры, которые могли бы проводить научные разработки, а также финансовые институты, которые могли бы инвестировать в инновационные проекты. Решением проблемы может стать развитие механизма государственно-частного партнерства (ГЧП). При реализации модели ГЧП мобилизуется дополнительный источник инвестиций, повышается мотивация к оптимизации расходов и появляется возможность высокотехнологического прорыва в здравоохранении. Примером ГЧП в фармсфере может послужить сотрудничество между фондом «Сколково», компанией Янссен Фармацевтика НВ и компанией Химрар, которые подписали предварительное соглашение о потенциальных возможностях для соинвестирования в российские начинающие компании, осуществляющие исследования в области фармацевтики и медицинских изделий. Янссен Фармацевтика НВ и Химрар планируют сотрудничать с ведущими российскими научными центрами и академическими институтами для выявления и отбора интересных разработок в области медицины и медицинских изделий, которые впоследствии могут быть преобразованы в коммерческие компании – стартапы [7].

В настоящее время фармацевтические компании сталкиваются с возрастающей конкуренцией со стороны иностранных производителей, что заставляет искать принципиально

новые модели развития, новые технологии, новые принципы взаимоотношений. Очевидно, что при существующих проблемах (отсутствие механизмов финансирования НИОКР, несовершенство законодательной базы, нехватка квалифицированных кадров и др.) в фармотрасли отечественные предприятия не способны без поддержки государства увеличить долю инновационной продукции в своих портфелях и выйти на мировой рынок с конкурентоспособными препаратами. Инновационная стратегия развития фармацевтической промышленности должна стать импульсом для реализации мероприятий, обеспечивающих изменение структуры фармацевтического рынка РФ и приближающих к модели, принятой в индустриально развитых странах, при которой на рынке представлены инновационные препараты и качественные дженерики, а процент «брэндированных дженериков» минимизируется. Инновационный сценарий развития фармотрасли позволит российским производителям организовать производство высокотехнологичной фармацевтической продукции, повысить уровень отечественной фармацевтической продукции до мирового и успешно конкурировать с зарубежными производителями как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Концепция развития системы здравоохранения России до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zdravo2020.ru/concept

2. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minpromtorg.gov.ru/

3. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minpromtorg.gov.ru/

4. Российский фармацевтический рынок [Электронный ресурс]: годовой отчет по итогам 2010 г. / ЦМИ «Фармэксперт». – Режим доступа: http://www.pharmexpert.ru

5. **Миндич, Д.** [Текст] // Энергия промышленного роста. – 2009. – № 4/5 [32].

6. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011: Innovation and Growth in Knowledge Economies [Electronic resource]. – URL: http://www.oecd.org

7. Янссен Фармацевтика НВ, ООО «Джонсон и Джонсон» и фонд «Сколково» подписывают предварительное соглашение о сотрудничестве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.i-gorod.com

УДК 332.132

Д.А. Казначеев

ВЛИЯНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Устойчивое функционирование экономики региона непосредственным образом связано с рациональным развитием производственной и социальной инфраструктуры, оказывающим влияние на его инвестиционную привлекательность, эффективность производства и качество жизни населения территории. Транспортная инфраструктура также занимает одно из приоритетных мест среди основных факторов, определяющих эффективное функционирование региональной экономики [1].

Транспортная инфраструктура в регионе должна гарантировать необходимые условия для функционирования основных отраслей производства и способствовать эффективному использованию экономического потенциала региона. Важная роль транспорта в развитии региональных экономик обусловливает необходимость расширения масштабов научных исследований, определяющих пути решения задач, стоящих перед транспортной инфраструктурой в масштабе конкретного региона [3].

Определяющий вклад в развитие теоретических аспектов развития инфраструктуры регионов внесли зарубежные ученые Д. Бенсон, Н. Везник, К. Виксель, Х. Зинтер, П. Розенштейн-Родан, Д. Уайтхед, Д. Уотерс и др. Проблемы развития инфраструктуры различных отраслей на региональном уровне исследовались в работах отечественных ученых Л.И. Абалкина, А.Л. Гапоненко, А.Г. Гранберга, Ю.С. Дулыцикова, А.С. Маршаловой, С.Б. Мельникова, А.С. Новоселова, А.З. Селезнева, В.Ф. Уколова, Ю.М. Швыркова и др. Теоретическую основу исследования проблем формирования и развития транспортной инфраструктуры составили труды российских ученых-экономистов В.Н. Бугроменко, В.Г. Галабурды, Н.Н. Громова, Э.В. Дигнеса, Н.Н. Колосовского, В.С. Лукинского, Л.Б. Миротина, Р.М. Нуреева, В.П. Орешина, И.Г. Павловского, В.А. Персианова, С.М. Резера, А.А. Смехова, М.П. Улицкого, Н.С. Ускова, Б.Н. Хомелянского, И.Ф. Чернявского и др.

Анализ публикаций зарубежных и отечественных авторов показывает, что существует множество различных взглядов на понятия «инфраструктура» и «транспортная инфраструктура».

Наиболее целесообразной представляется трактовка инфраструктуры как организационно-экономической системы, которая является подсистемой региональной экономики и включает совокупность организаций, связей между ними и институциональных условий. Такая система обеспечивает устойчивое экономическое развитие путем регулирования потоков ресурсов и продуктов и тем самым содействует конкуренции и бесперебойному функционированию регионального хозяйства.

Региональная транспортная инфраструктура как элемент инфраструктуры рынка объединяет сферы производства, распределения, обращения и потребления в единую цепочку, обеспечивая ускоренный оборот материальных, финансовых и информационных потоков в региональной экономике. Она формирует пространственную сетевую структуру, все элементы которой связаны между собой на уровне региона и за его пределами. Узлами этих сетей являются транспортно-логистические предприятия и организации.

Исследования показывают, что в региональную транспортную инфраструктуру необходимо включать всю транспортную систему всех видов транспорта со всеми составляющими их частями и звеньями, а также всеми другими обслуживающими частями инфраструктуры национальной экономики, работающими в сфере перемещения продукции или товаров от поставщиков до потребителей. Это и транспортно-логистические

Рис. 1. Основные элементы транспортной инфраструктуры [2]

предприятия, и эксплуатационные пути сообщения, и объекты транспортного сервиса, и подвижной состав всех видов транспорта, т. е. все элементы, образующие транспортную инфраструктуру как целостную систему (рис. 1).

Для раскрытия многоуровневого и противоречивого характера транспортной инфраструктуры региона необходимо определить ее роль и взаимосвязанные функции в региональной экономике, в связи с чем представляется целесообразной классификация транспортной инфраструктуры по функциональному, отраслевому, пространственному признакам, а также признакам обслуживания и собственности. Такая классификация основана на том, что инфраструктура транспорта, с одной стороны, составляет часть инфраструктуры национальной экономики, с другой – это часть транспортного комплекса региона (рис. 2).

В современных условиях транспортной инфраструктуре необходимо опережающее развитие по сравнению с другими отраслями экономики, адекватное общим социально-экономическим требованиям и позволяющее снять транспортные ограничения в производстве, сфере обращения и социальной сфере.

Однако несмотря на общую адаптацию транспорта России к рыночным условиям, в начале 2000-х гг. состояние транспортной инфраструктуры оценивалось как неудовлетворительное, а уровень развития – как недостаточный для обеспечения социально-экономического развития страны и ее регионов.

Для создания инфраструктурных условий социально-экономического развития страны и ее регионов на основе повышения сбалансированности, эффективности и безопасности транспортной системы принята и реализована Федеральная целевая программа (ФЦП) «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)» (далее – Программа).

В ходе реализации Программы решались задачи по совершенствованию и развитию опорной транспортной сети, повышению эффективности системы товародвижения, конкурентоспособности транспортной системы России и обеспечению реализации транзитного потенциала страны, обеспечению гарантированной доступности транспортных услуг для населения и хозяйствующих субъектов, повышению комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы, улучшению инвестиционного климата и развитию рыночных отношений на транспорте.

Система программных мероприятий данной ФЦП направлена на освоение перспективных объемов перевозок грузов и пассажиров, преодоление сложившихся диспропорций в развитии транспортной системы страны, улучшение состояния ее материально-технической базы, применение современных технологий перевозок, переработки и хранения грузов, повышение качества перевозок пассажиров, расширение

Рис. 2. Классификация транспортной инфраструктуры [2]

набора услуг, предоставляемых грузовладельцам и другим участникам транспортного процесса.

Реализация Программы в целом обеспечила согласованное развитие объектов транспортной инфраструктуры российских регионов, улучшение основных технических и экономических параметров транспортной системы страны, что позволило в полном объеме удовлетворить динамично развивающийся спрос на грузовые и пассажирские перевозки.

Главными итогами реализации Программы являются преодоление негативных явлений, связанных с моральным и физическим старением всех основных фондов транспорта в условиях резкого сокращения объемов финансирования в 90-х гг., и создание предпосылок для формирования современной и эффективной транспортной системы, отвечающей экономическим и социальным потребностям общества.

В ходе реализации Программы остановлен спад пассажирооборота, обеспечен рост транспортной подвижности населения. Совокупный грузооборот по всем видам транспорта (за исключением трубопроводного) за период 2002–2009 гг. увеличился на 28 % по отношению к 2000 г.

Объем перевалки грузов в морских портах за время реализации программы, по сравнению с 2000 г., увеличился в 2,7 раза.

В российских портах, где успешно введены в строй перегрузочные комплексы общей мощностью 305 млн т в год, перерабатывается уже более 90 % грузов внешней торговли, доставляемых морским транспортом (в 2000 г. – 70 %).

Решена проблема согласованного развития портовых мощностей и железных дорог. В целом, за время реализации Программы, протяженность железных дорог с двумя и более путями увеличилась по сравнению с 2000 г. на 1 тыс. км, электрифицированных – на 1,8 тыс. км, что в комплексе с другими мерами обеспечило увеличение веса грузовых поездов на 14 %, а участковой скорости – на 8 %.

В результате реализации мероприятий Программы был проведен капитальный ремонт более 23 тыс. км автомобильных дорог общего пользования, 1210 населенных пунктов обеспечены подъездом по дорогам с твердым покрытием. Однако темпы автомобилизации опережали темпы развития автодорожной сети, что привело к увеличению протяженности участков федеральных автомобильных дорог, работающих в режиме перегрузки.

Доля современных воздушных судов в структуре реализуемой провозной мощности парка пассажирских самолетов возросла в 2009 г. по отношению к уровню 2000 г. с 24 до 64 %, грузовых самолетов, соответственно, с 27 до 72 %.

Провозная способность морского транспортного флота, контролируемого Россией, увеличилась по сравнению с 2000 г. на 45 %. На железнодорожном транспорте приобретены и модернизированы 3491 ед. тяглового подвижного состава (тепловозов и электровозов), 7581 пассажирских и 88 467 грузовых вагонов [5].

Среди существующих ограничений в развитии транспорта, которые не преодолены в ходе реализации Программы, необходимо выделить следующие.

1. Неравномерное развитие транспортной инфраструктуры. Для российской экономики характерны существенные региональные различия по уровню развития транспортной инфраструктуры. Региональная неравномерность развития транспортной инфраструктуры сдерживает создание единого экономического пространства и не позволяет в полной мере осваивать ресурсы регионов.

Основные диспропорции между развитием регионов и транспортной системой:

– слабое развитие транспортной инфраструктуры в восточной части страны, в том числе связывающей восточные регионы между собой, отсутствие выхода на опорную транспортную сеть страны (отсутствие железнодорожного сообщения с крупными городами северо-востока страны);

– наметившееся отставание темпов развития транспортной инфраструктуры в крупнейших городских агломерациях от темпов роста самих агломераций (Москва, Санкт-Петербург);

– недостаточная пропускная способность и невысокое качество автомобильных дорог

– неразвитость сети региональных аэропортов;

Наиболее существенны различия между Европейской частью России, с одной стороны, и регионами Сибири и Дальнего Востока – с другой.

2. Низкая пропускная способность объектов инфраструктуры. Транспортная инфраструктура страны не готова к повсеместному применению современных технологий перевозки, в первую очередь – контейнерных. Растущий спрос на грузовые перевозки сдерживается развитием транспортной инфраструктуры.

3. Уровень развития автомобильных дорог не отвечает спросу на автомобильные перевозки, что приводит к продолжительным простоям транспортных средств, оказывает существенное влияние на конкурентоспособность товаров и качество жизни населения. Сегодня бездорожье и неудовлетворительное транспортно-эксплуатационное состояние сети дорог, учитывая, что автомобильный транспорт является одной из основных системообразующих отраслей транспортной системы, являются серьезным инфраструктурным ограничением;

4. Во всех отраслях транспортного комплекса наметились устойчивые тенденции старения основных фондов и их неэффективного использования.

5. Неэффективное использование географического конкурентного преимущества в виде транзитного потенциала между центрами мировой торговли.

Следовательно, современное состояние транспортной инфраструктуры в большинстве регионов не позволяет обеспечить снижение удельных трансакционных и транспортных издержек предпринимательских структур и активизировать кластеризацию региональной экономи-

ки, поэтому актуальной задачей является поиск механизмов совершенствования транспортной инфраструктуры. Возможны три уровня решения данной задачи: федеральный, региональный и местный. На региональном и местном уровнях, с учетом дотационности большинства региональных бюджетов, представляется целесообразным создание на территории региона сети транспортно-распределительных центров (ТРЦ) [4].

Транспортно-распределительные центры (ТРЦ) являются элементами транспортной инфраструктуры, позволяющими проводить анализ, аккумуляцию и перераспределение потоков товарно-материальных ценностей внутри региона, как между отдельными предпринимательскими структурами внутри кластеров, так и между кластерами, а также строить интеграционные взаимоотношения между регионами. Технически функционирование ТРЦ связано с использованием в рамках одного транспортного узла нескольких видов транспорта (железнодорожного, воздушного, автомобильного) для создания непрерывного маршрута движения пассажиров и товарно-материальных ценностей.

Количество транспортно-распределительных центров (ТРЦ) региональной инфраструктуры определяет характер взаимодействия кластеров региона, формируя необходимую ресурсную базу и структуру хозяйственных связей, на основе которых строится пространственное распределение предпринимательских структур региона.

Следует выделить ряд эффектов от деятельности ТРЦ в региональной социально-экономической системе.

1. *Синергетический эффект для региональной системы предпринимательства.* Формируется за счет экономии затрат предпринимательских структур при совместном использовании инфраструктуры и специального оборудования и приводит к росту предпринимательской активности.

2. *Эффект для региональной экономики.* Данный эффект связан с превращением потенциальных и латентных кластеров в сильные и устойчивые, что способствует обеспечению предпосылок устойчивого экономического роста и распространению инноваций.

3. *Экологический эффект.* Деятельность ТРЦ позволяет за счет рационализации движения товарно-материальных ценностей сократить объемы грузоперевозок, в том числе по улицам населенных пунктов. Следует отметить и отрицательный эффект, связанный с необходимостью использования при создании центров довольно больших площадей.

4. *Организационные эффекты для территорий.* Связаны с тем, что ТРЦ являются также центрами для развития структуры заселения и размещения торговых и коммерческих предприятий. Кроме того, эффект увязывания (консолидации) грузопотоков ведет к лучшему использованию транспортной инфраструктуры.

5. *Эффект для национальной экономики.* Он связан с укреплением экономической базы отдельных регионов, снижением их потребностей в поддержке региональных экономик со стороны федерального центра, увеличением финансовых ресурсов для реализации национальных социальных программ.

Создание и поддержку деятельности ТРЦ в регионе целесообразно осуществлять на основе реализации механизмов государственно-частного партнерства, т. е. взаимодействия региональных властей и бизнеса. Предполагается, что участие государства может быть связано с управлением земельными участками, гарантированием кредитов, а основные финансовые затраты осуществляют заинтересованные предпринимательские структуры.

Функционирование аэропортов в настоящее время и направление потоков (федеральных и региональных маршрутов) авиаперевозок как пассажирских, так и грузовых показывают, что половина аэропортов федерального значения (а их 63) обеспечивают 80 % внутренних и 90 % международных воздушных перевозок (69 аэропортов имеют статус международных) [5].

Учитывая этот факт и показатели экономического, политического и геополитического развития воздушного транспорта РФ, а соответственно, местоположение того или иного аэропорта, определяющее его значимость и статус, опорную сеть аэропортов можно представить как экономическую структуру, включающую аэропорты федерального значения и менее значительные структуры – аэропорты регионального значения и аэропорты местных воздушных линий. К аэропортам федерального значения следует отнести аэропорты, в которых за год

количество обслуженных пассажиров составит более 1 % от общего количества обслуженных пассажиров по стране и стратегическое расположение которых может значительно влиять на развитие воздушного транспорта РФ. При таком подходе количество федеральных аэропортов должно составлять не более 35–40, из них 6–8 аэропортов будут представлять крупные узловые аэропорты – хабы. Узловой аэропорт (hub airport) – это аэропорт, который служит координирующей соединительной точкой – узлом, где большое количество рейсов из большого количества пунктов сходятся в одном месте в течение короткого промежутка времени с тем, чтобы пассажиры могли легко пересесть на другие вылетающие рейсы в равное большое количество пунктов вылета в короткий промежуток времени, где пересадка пассажиров с рейса на рейс составляет относительно высокую долю в общем объеме перевозок. Однако в связи с тем, что минимальное время стыковки рейсов требует соответствующего обеспечения «пиковых нагрузок», пропускная способность аэропорта должна быть достаточной, т. е. аэропорт должен обеспечивать «пиковую» часовую пропускную способность лётного поля и аэровокзала. Следовательно, такой аэропорт должен быть оснащен под обеспечение этих условий, его оснащение должно соответствовать международным стандартам и быть высоконадежным. Таких аэропортов не должно быть много как по основному требованию – объему авиаперевозок, так и по необходимому объему капиталовложений в его оснащенность.

На создании опорной сети аэропортов базируется концепция технического развития аэропортов, необходимость технического перевооружения аэропорта, внедрение новых информационных и технологических систем обслуживания воздушных судов, пассажиров и обработки багажа, грузов и почты. Техническое перевооружение конкретного аэропорта будет зависеть от его места в опорной сети аэропортов.

Создание аэропортов – хабов в России следует рассматривать как перспективу, основанную на выгодном положении ряда городов в мировой системе воздушного транспорта. Их местоположение находится на пересечении авиатранспортных потоков между следующими крупными регионами мира: Европа – Юго-Восточная Азия – «Трансазиатская трасса»; Европа – Дальний Восток – «Транссибирская трасса»; Европа – Дальний Восток – «Монгольская трасса»; Северная Америка – Дальний Восток – «Дальневосточная трасса» и новая «Трансполярная трасса».

В европейском регионе России может рассматриваться перспективное развитие авиаузлов в аэропортах городов Москвы, Самары, Сочи; в Сибири в аэропортах городов Новосибирска, Красноярска, Иркутска, Хабаровска, которые могут использоваться как транзитные не только на межконтинентальных трассах из Европы в Тихоокеанский регион, но и из Северной Америки в Азию через Северный полюс. Это обеспечит сбалансированное развитие региональных экономических систем за счет оптимизации транснациональных, межрегиональных и внутрирегиональных транспортных потоков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гранберг, А.Г.** Основы региональной экономики [Текст] : учебник / А.Г. Гранберг – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.

2. **Максимова, С.Ю.** Формирование и развитие транспортной инфраструктуры региона [Текст]: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / С.Ю. Максимова. – Ставрополь: Сев.-Кав. гос. техн. ун-т, 2010. – 21 с.

3. **Маршалова, А.С.** Конкурентоспособность и стратегия развития муниципальных образований [Текст] / А.С. Маршалова, А.С. Новоселов // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 3. – С. 219–236.

4. **Моттаева, А.Б.** Методология пространственного распределения предпринимательских структур региона на основе развития транспортной инфраструктуры [Текст]: автореф. дис. … д-ра экон. наук: 08.00.05 / А.Б. Моттаева. – СПб.: СПб гос. ун-т сервиса и экономики, 2012. – 47 с.

5. Официальный Интернет-ресурс Министерства транспорта Российской Федерации: Основные итоги реализации Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)» в 2002–2009 гг. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT_ID=16554, свободный. – Загл. с экрана.

УДК 332.024; 338.47

О.П. Кузнецова, В.В. Макаров, Е.А. Юмаев

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ПЕРЕМЕЩЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В КРУПНОЙ АГЛОМЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАРИЖСКОГО СТОЛИЧНОГО РЕГИОНА ИЛЬ-ДЕ-ФРАНС)

В условиях глобализации мировой экономики роль городов как ключевых экономикообразующих центров значительно возрастает, наличие развитой сети наиболее конкурентоспособных из них, привлекательных с точки зрения реализации экономической деятельности, становится одним из фундаментальных требований. Наоборот, отсутствие эффективных с данной точки зрения городов будет создавать условия для вывода ресурсов и финансовых активов из страны, превращения ее в государство «третьего мира».

Что такое эффективный город и каким он должен быть? Очевидно, что реализация экономической деятельности на его территории должна приносить большую выгоду в сравнении с альтернативными местами приложения деятельности. Следовательно, органы власти должны работать над тем, чтобы максимально уменьшить издержки для экономических субъектов. Одной из наиболее эффективных мер при этом является повышение плотности населения, например в Барселоне она составляет примерно 14 тыс. чел. на 1 км^2, в Москве превышает 11 тыс. чел. В то же время это повышает транспортную нагрузку, перемещения внутри городского пространства существенно замедляются, что, очевидно, влечет существенный рост издержек как для юридических, так и для физических лиц. Транспортная проблема стала настоящим «гордиевым узлом» не только крупнейших мегаполисов, но и городов с числом жителей, превышающим, по разным оценкам, 700–900 тыс. чел. Без ее решения превращение нынешних городов в города будущего невозможно.

Здесь мы рассматриваем опыт организации перемещений в Парижском столичном регионе Иль-де-Франс как на внутригородском уровне, так и по линии «Париж – окружающие территории». Информационной базой исследования являются сообщения, пресс-релизы, тематические брошюры, размещенные в соответствующем разделе официального информационного портала Парижской мэрии.

Ежедневно в Париже совершается порядка 10 млн перемещений посредством различных средств: пешком, на велосипеде, автомобиле, двухколесном моторизованном транспортном средстве, на общественном транспорте, речных судах [13]. Мэрия стремится обеспечивать жителям многообразие возможностей для передвижения: модернизируется автобусное движение, открываются линии высокоскоростного трамвая, растет протяженность метрополитена, оборудуются выделенные дорожки для велосипедистов, создаются стоянки, на которых можно взять напрокат электромобиль, т. е. мобильности граждан уделяется должное внимание.

Принятие программ развития транспортной системы, отдельных видов транспортных коммуникаций предваряется тщательным исследованием потока перемещений. Особое внимание уделено сопряжению транспортных линий Парижа и его пригородов в единую сеть посредством создания интегрированных транспортных узлов, одновременно включающих станцию электропоезда, станцию метро, остановку общественного транспорта [14; 21]. Линии столичного метрополитена планируется продлевать в близлежащие пригороды. В самом Париже существует практика выделения на дороге отдельных полос для общественного транспорта.

Невероятные перегрузки в последние годы испытывает линия «А» пригородного сообщения, соединяющая густонаселенные окрестности с деловой и учебной частью Парижа [18]. Она концентрирует четверть всей маятниковой миграции, перевозя ежедневно до миллиона пасса-

жиров. Запущенная в 1977 г. линия по праву именуется «супер-метро»: в часы пик электропоезда отправляются каждые 2 мин. Однако даже столь малый интервал не способен разгрузить составы, которые на всем пути следования, в Париж или в обратном направлении, битком набиты пассажирами; жители многих станций в самые напряженные утренние и вечерние часы даже не могут войти в переполненные составы. Власти работают над перераспределением пассажиропотока, но маршрут линии настолько удачно спроектирован, что более быстрого способа добраться в Париж у жителей прилегающих населенных пунктов попросту нет, поэтому они игнорируют «усиленные» 1, 2, 4 и 14-ю линии и, несмотря на жуткую давку, продолжают ездить на поездах линии «А». Пожалуй, подобной сложной транспортной проблемы в Парижской столичной агломерации, решение которой пока не найдено, в настоящий момент не существует.

Широкий резонанс получила ситуация с перебоями в работе линии «Б» в октябре 2011 г. Тогда после обновления подвижного состава во время очередной технической проверки на нижней части корпусов вагонов был обнаружен асбест, который, если бы он был найден позднее, мог попасть в систему вентиляции вагонов электропоездов и представлять серьезнейшую угрозу здоровью пассажиров. В экстренном порядке 15 модернизированных составов были сняты с рейсов для тщательной проверки, что и повлекло за собой наступление транспортного коллапса [19]. Это показало, что система электропоездов парижского столичного региона работает на пределе, не имеет резерва и любой сбой может вывести ее из рабочего состояния.

В последние годы отмечается серьезный рост деловой и культурной активности в Париже. Это привело к появлению предложения увеличить продолжительность работы метрополитена: открытие вестибюлей перенести в будние дни с 5 ч 30 мин на 4 ч утра и сделать работу метро круглосуточной в субботу и в некоторые знаменательные праздничные даты [23].

Участники процесса перемещений недостаточно уважают права друг друга, не исполняют в полной мере правила дорожного движения, следствием чего становятся многочисленные жертвы. Это стало причиной запуска в 2008 г. мэрией Парижа программы «Partageons Paris» («Разделим Париж») [11]. Предполагается широкий спектр мероприятий, побуждающий граждан справедливо делить общественное пространство между пешеходами, велосипедистами, автомобилистами, автобусами, двухколесными моторизованными транспортными средствами. По городу прошла массированная информационная волна, повсюду вывешивались плакаты с просьбой быть вежливыми, уступать друг другу дорогу. Особое внимание граждан привлекали информационные табло с изображением дорожных катастроф и аварий, которые сопровождались емкими комментариями причин, к ним приведшим («не уступил дорогу», «нарушил правило», «управлял транспортным средством в нетрезвом состоянии» и др.). По Парижу были развернуты масштабные выставки, построены модели, на которых показаны типичные ошибки участников дорожного движения. В первую очередь они предназначались для велосипедистов, которые нередко оказываются вне поля зрения водителей больших грузовиков, в результате становятся жертвами дорожных аварий. Пространство, на котором велосипедист скрыт от взгляда водителя грузовика, получило название «ангел смерти».

Особый интерес представляет запущенная в Интернет обучающая интерактивная игра, специально созданная для молодежи и направленная на привитие навыков взаимоуважения на дороге, т. е. на достижение целей программы «Разделим Париж».

В Париже объявлена масштабная реконструкция улиц, в результате которой происходит расширение проезжей части, трансформация одностороннего движения в двустороннее, выделение специальных дорожек для велосипедистов, замена дорожного полотна и тротуаров, замена светильников на новые экономичные, оснащение улиц стоянками для двухколесных транспортных средств, увеличение площадей, предоставляемых под торговые объекты [8]. Не остается без внимания и эстетическая сторона, например многие улицы получают гранитную облицовку.

Для удобства жителей в глубь кварталов французской столицы, узкая ширина улиц которых не позволяет провести туда обычный общественный транспорт, пускаются 22-местные новейшие мини-автобусы [6].

В поле особого внимания властей находятся те 58 % жителей Парижа и его окрестностей, которые, не имея собственной машины, нуждаются в совершении нерегулярных поездок на автомобиле. Дело в том, что приобретение и обслуживание автотранспортного средства, если оно не используется ежедневно, обходится слишком дорого. Многие жители французской столицы и ее пригородов задумываются о том, чтобы владеть одной машиной совместно с другими лицами с целью совместного разделения затрат на автомобиль. Многим машина нужна только для совершения коротких деловых поездок и лишь иногда – для перемещения в пригород к родственникам или друзьям. Для других жителей дешевле и быстрее сначала добираться в Париж из пригорода на высокоскоростной электричке, а затем на городском транспорте до рабочего места. С целью решения этой проблемы в Париже и его пригородах создается масштабная сервисная служба «Autolib» («Свободная машина»): будут построены тысячи мини-стоянок, на которых будет находиться от 3 до 10 машин, которые любой житель сможет использовать для совершения поездок [7; 12]. От классической аренды автотранспорта эта система будет отличаться следующим образом: пользоваться машинами можно только в пределах Парижского столичного региона Иль-де-Франс. Взятую машину можно вернуть на любую из многочисленных стоянок; если речь идет о маятниковой миграции из Парижа в пригород, ее можно оставить и там. Оплата складывается из ежемесячного абонемента в 15–20 евро плюс 5 евро за каждые полчаса использования: это гораздо дешевле содержания собственной машины или пользования услугами такси. В настоящий момент вырабатывается более гибкая тарифная линейка, в том числе для студентов, семей и предприятий. Также пользователям станет доступна возможность резервирования машины на ближайшей к их местонахождению стоянке. Все машины в рамках этого проекта будут экологически безопасными электромобилями (в Евросоюзе активно обсуждается концепция отказа от бензиновых и дизельных автомобилей и полного перехода на электромобили в городах к 2050 г. [1]).

Жителями Парижского столичного региона Иль-де-Франс для осуществления перемещений все более активно используется велосипед. XXI в. даже объявлен во Франции веком велосипеда [5]. Органы власти активно поддерживают это направление, поскольку массовое использование велосипеда не только снижает напряжение на перегруженных городских магистралях, но и благоприятно отражается на экологии и повышает уровень двигательной активности населения [16]. Это стало причиной создания на дорогах полос, выделенных для велосипедистов, оснащения дорог специальными знаками, а перекрестков – отдельными светофорами для велосипедистов. По всему Парижу и его пригородам оборудуются парковки для двухколесных транспортных средств [20]. Создавая условия для перехода жителей от автомобиля к современному моторизованному эко-велосипеду, мэрия Парижа ввела субвенцию на покупку адаптированного для перемещений по большому городу велосипеда нового поколения с электродвигателем в 400 евро (это 25 % от его средней стоимости) [9].

Велосипед обеспечивает очень высокую степень свободы в передвижении по городу и его окрестностям, в то же время велосипедисты становятся причинами помех на дороге, да и сами нередко подвергают себя опасности. В 2008 г. 635 управляющих этим транспортным средством стали жертвами несчастных случаев на дорогах. В Париже при активной поддержке администраций округов распространяется новое усовершенствованное смотровое зеркало для велосипедов, которое позволяет водителю значительно повысить контроль за движением [22]. Для улучшения ситуации органами власти активно разрабатываются информационные брошюры, простым, доступным языком, с использованием наглядного графического материала рассказывающие о правилах, которые

необходимо соблюдать велосипедистам во время движения [см., например, 2, 4, 24]. Следование элементарным требованиям способно в разы уменьшить количество несчастных случаев. Кроме того, эти издания содержат графическую информацию с указанием улиц, уже оборудованных специальными дорожками для велосипедистов, а также наиболее подходящие маршруты, связывающие между собой все районы Парижа и ближайшие окрестности.

Для пользователей велосипедов существует аналогичный описанному выше для автомобилистов сервис по прокату. Причем, первые сорок пять минут пользования велосипедом бесплатны: даже если кататься на разных велосипедах несколько раз в день по сорок пять минут, ничего платить не придется [10].

Помимо появления электромобилей и увеличения числа граждан, перемещающихся посредством велосипеда, экологическая обстановка в Париже будет улучшаться благодаря замене машин, используемых в качестве такси, на гибридные автомобили. Проведенные расчеты показывают, что это уменьшит ежегодные выбросы углекислого газа на 1600 т. Для того чтобы водители такси охотнее переходили на более экологичные средства перемещения, мэрия Парижа приняла на 2008–2010 гг. программу выделения 400 субсидий в размере 3000 евро [3].

Выпадение снега и наступление холодов является для Парижа скорее исключением, однако это событие всегда негативно отражается на ситуации с перемещениями [15]. С целью сокращения нежелательных последствий мэрия Парижа организовывает массовое информирование граждан об условиях движения, мобилизует силы на очистку от снега городских пространств, просит соблюдать несложные правила для снижения уровня травмированности в эти дни. Закрываются места, посещение которых может привести к росту числа пострадавших от снега и гололеда (например, молодежные парки экстремальных видов спорта, площадки для паркура).

Мэрией Парижа планируется реализация масштабного комплекса мер по созданию безбарьерной городской среды для маломобильных категорий граждан [17], при этом все улучшения будут высокотехнологичными. В 2010 г. уже определены приоритетные направления научных исследований и круг учреждений, задействованных в этом процессе.

Таковы основные особенности мероприятий, реализуемых в рамках Парижской столичной агломерации Иль-де-Франс и ориентированных на организацию эффективных перемещений населения. В этом направлении уже достигнуты огромные результаты, и нет сомнений, что французская столица вместе с окружающими ее территориями уверенно движется к тому образу города будущего, в котором всем будет комфортно жить и работать.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Башкатова, А.** России угрожает новый план Обамы [Электронный ресурс] / А. Башкатова // Независимая газета. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2011-04-01/4_obama.html (дата обращения: 12.05.2011).

2. 2-roues. Attention aux angles morts des camion [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/viewmultimediadocument?multimediadocument-id=55862 (дата обращения: 18.07.2011).

3. 400 taxis propres subventionnés par Paris [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=81165&portlet_id=21994 (дата обращения: 30.03.2010).

4. A vélo, en ville, le droit à la sécurité et au respect de chacun [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/viewmultimediadocument?multimediadocument-id=60279 (дата обращения: 18.07.2011).

5. Conférence sur «Le siècle de la bicyclette» [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=76772&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

6. Découvrez l'itinéraire du futur mini bus des 17 et 18e [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=77358&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

7. En attendant Autolib': ces Franciliens qui ont renoncé à leur auto [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=77384&

portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

8. Inauguration en fanfare pour la nouvelle rue Doudeauville [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=77719&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

9. Jusqu'à 400€ de subvention si vous achetez un vélo à assistance électrique [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=75561&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

10. L'ACTU DE VÉLIB' [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=9070&document_type_id=2&document_id=69916&portlet_id=21987 (дата обращения: 19.02.2011).

11. La mairie de Paris primée par la Prévention routière [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=77608&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

12. Les Autolib' rouleront en septembre 2011 [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=77424&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

13. Les enquêtes d'analyse de la mobilité [Electronic resource] // STIF. – URL: http://www.stif.info/les-developpements-avenir/observation-mobilite/185.html (дата обращения: 18.07.2011).

14. Montez à bord du T2 [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=75801&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

15. Paris sous son manteau de neige [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=77689&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

16. Participez aux épreuves de l'Eco Vélo Paris Ile-de-France [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=76914&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

17. Proposez vos innovations pour adapter la ville aux personnes handicapées [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=79360&portlet_id=21994 (дата обращения: 30.03.2010).

18. RER A, succès et infortunes de la ligne millionnaire [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=77376&portlet_id=21994 (дата обращения: 30.03.2010).

19. RER B: Trafic très fortement perturbé [Electronic resource] // Le Figaro – Actualités. – URL: http://www.lefigaro.fr/flash-actu/2011/10/26/97001-20111026FILWWW-00648-rer-b-trafic-tres-fortement-perturbe.php (дата обращения: 27.11.2011).

20. Un guide pour s'orienter à vélo dans Paris [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=75692&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

21. Un Point info mobile pour tout savoir sur le tramway [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=76190&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

22. Un rétroviseur pour cyclistes qui tient sur la main [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/deplacements/Portal.lut?page_id=2&document_type_id=2&document_id=77664&portlet_id=21994 (дата обращения: 19.02.2011).

23. Un site pour que la nuit soit festive, mixte et responsable [Electronic resource] // Accueil Paris.fr. – URL: http://www.paris.fr/portail/accueil/Portal.lut?page_id=1&document_type_id=2&document_id=79918&portlet_id=21961 (дата обращения: 06.02.2010).

24. Vélib': tous les plans des stations Paris et banlieue [Electronic resource] // Lettre des déplacement – Mairie de Paris. – URL: http://ldd.quantum-studio.fr/n46/ (дата обращения: 18.07.2011).

УДК 657.22:[657.24:338.43

И.Н. Хромова

ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ ПО УЧЕТУ ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Процесс документального оформления хозяйственных операций представляет собой сложную систему, оказывающую существенное влияние на эффективность деятельности организаций и требующую непрерывного контроля и регулирования. Рациональная организация первичного учетного документирования фактов хозяйственной деятельности является залогом обеспечения полноты и достоверности бухгалтерской информации, ее безопасности.

В сельскохозяйственных организациях применяются разнообразные документы по учету затрат и выхода продукции фабричного свекловодства. Все они систематизируются по объектам учета затрат и видам продукции. На основании первичных документов формируется производственный отчет, где отражаются все затраты производственных подразделений. Но система управленческого учета должна базироваться на массиве качественной и количественной информации о затратах для их анализа и контроля, нынешние же источники информации не соответствуют этим требованиям [1].

Вышеизложенное подтверждают исследования свеклосеющих хозяйств Краснодарского края, в результате которых выявлено, что первичный учет имеет следующие недостатки:

– сложность и громоздкость отдельных форм документов;

– отсутствие специализированных типовых форм первичных документов для организации бухгалтерского учета;

– использование устаревших форм, не отвечающих современным требованиям;

– значительный объем документов, составленных в произвольной форме.

Документооборот действующей системы бухгалтерского учета свеклосеющих хозяйств недостаточно информативен для аналитического учета производства, выхода готовой и получения побочной продукции. Данные оперативного учета используются бухгалтерской службой и управленческим персоналом ограниченно [3]. В частности, данные по нормативным затратам находят отражение в регистрах бухгалтерского учета как фактические, вуалируя действительные финансовые результаты производства продукции. Нередко полученная в процессе производства побочная продукция не документируется в соответствующих регистрах.

Следовательно, необходимо совершенствование документального оформления учета производственных затрат и выхода продукции фабричного свекловодства в сельскохозяйственных организациях. Важным направлением совершенствования и оптимизации является повышение информационной емкости документов, основанной, главным образом, на автоматизированной обработке учетной информации, что соответствует современным требованиям внедрения прогрессивных форм ведения бухгалтерского и управленческого учета.

Принятая система документирования хозяйственных операций по учету затрат и выхода продукции свекловодства в сельскохозяйственных организациях должна обеспечивать:

1) полноту отражения в учете всех фактов хозяйственной деятельности;

2) выявление скрытых резервов. Целесообразно построить систему документального оформления таким образом, чтобы уже в процессе оформления и регистрации первичных учетных документов существовала возможность проведения анализа эффективности использования ресурсов в организации. Этого можно достичь путем введения в первичные учетные документы отдельных граф, содержащих необходимые контрольные показатели, а также путем составления отдельных учетных регистров, включающих показатели, отражающие техноло-

гические особенности отрасли. Таким образом, уже в процессе документирования фактов хозяйственной деятельности будет существовать возможность предварительного анализа эффективности и целесообразности осуществления отдельных операций;

3) регистрация фактов хозяйственной деятельности в организациях должна исходить не только из правовых норм, но и из их экономического содержания в современных условиях хозяйствования;

4) тождественность данных аналитического и синтетического учета. Для этого необходимо организовать систему взаимного контроля работников бухгалтерской службы;

5) рациональность ведения бухгалтерского учета исходя из условий осуществления деятельности и величины организации [3].

С целью оптимизации учетных процедур в рамках управленческого учета сельскохозяйственных организаций мы предлагаем следующую схему документооборота по учету выхода продукции фабричного свекловодства (рис. 1).

В сельском хозяйстве применяются разнообразные документы по учету затрат и выхода продукции растениеводства. На наш взгляд, в документах по учету выхода продукции фабричного свекловодства должны присутствовать реквизиты, отражающие качество сырья. Рассматривая качество готовой продукции как объект управленческого учета, необходимо определить перечень реквизитов (показателей качества), фиксируемых в первичных документах и учетных регистрах.

При оценке качества продукции используются как технические, так и экономические данные. Обоснование выбора номенклатуры показателей качества производится с учетом назначения и условий использования продукции, задач управления качеством продукции, состава и структуры характеризуемых свойств, основных требований к показателям качества.

Рис. 1. Схема документооборота по учету выхода продукции фабричного свекловодства

В современном аспекте качество продукции – это совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности. Оценка важнейших достоинств сахарной свеклы основывается в основном на органолептических методах, не раскрывающих в достаточном объеме биологической ценности продукта. Сахаристость, или дигестия, – это главный показатель, определяющий качество сахарной свеклы как сырья для выработки сахара. Чем выше ее значение, тем лучше технологические качества сахарной свеклы.

При оприходовании и движении продукции фабричного свекловодства в свеклосеющих организациях используются формы первичной учетной документации без учета качественных признаков готовой продукции [2]. Исходя из этого, мы предлагаем дополнить используемые формы документов обязательным реквизитом – процентным уровнем дигестии сахарной свеклы, что приведет к более точному определению зачетного веса полученной продукции. Предлагаем также использовать для оформления операций по поступлению урожая сахарной свеклы «Акт выхода продукции свекловодства с уборочной площади» (рис. 2).

Акт целесообразно оформлять в рамках отдельных подразделений с указанием номера поля, на котором производится уборка, номера товарно-транспортной накладной, составляемой для отправки корнеплодов на сахарный завод, физического веса убранной свеклы и уровня дигестии.

Для получения оперативной информации об объемах убранной и переданной в переработку сахарной свеклы, а также о ее качестве рекомендуем составлять «Реестр передачи сахарной свеклы в переработку» (рис. 3).

Организация: ОАО "Племзавод им. В. И. Чапаева"
Отделение: Отделение № 1
Вид продукции: сахарная свекла
№ поля: 3
Дата: 16 сентября 2011 г.

"УТВЕРЖДАЮ"
Главный агроном
_____ А. П. Власенко
"01" января 2011 года

Код аналитического и синтетического учета (дебет): 43

Акт выхода продукции с уборочной площади № 14

Номер ТТН	Физический вес, кг	Номер ТТН	Физический вес, кг
022121	10900	022135	23020
022122	22160	022136	10300
022123	23850	022137	7600
022124	6860	022138	22340
022125	7080	022139	6880
022126	19060	022140	19280
022127	24450	022141	6900
022128	10450	022142	9180
022129	23560	017393	7300
022130	22450		
022131	10060		
022132	7250		
022133	18250		
Итого физический вес:			319180
Дигестия, %			18,25

Код синтетического и аналитического учета (кредит): 20.1

Приложение: Справка о принятой сахарной свекле №3 от 16.09.2011 г. ЗАО «Сахарный завод «Свобода»

Руководитель подразделения: Бригадир _____ Чернов П.Л.
должность подпись расшифровка подписи

Материально ответственное лицо: Заведующий током _____ Удаластская М. И.
должность подпись расшифровка подписи

Рис. 2. Форма акта выхода продукции свекловодства с уборочной площади (модифицирована автором)

Организация: ОАО "Племзавод им. В. И. Чапаева"

"УТВЕРЖДАЮ"
Главный агроном
_____А. П. Власенко

"01" января 2011 года

Реестр передачи сахарной свеклы в переработку

Дата	Физический вес, кг	Загрязненность, %	Физический вес после доочистки, кг	Дигестия, %	Условный выход сахара, кг
16.09.2011	419640	5,81	395274	16,32	64520
17.09.2011	341786	5,13	324252	16,14	52334
18.09.2011	543286	4,83	517045	16,22	83864
19.09.2011	432675	5,01	410997	16,03	65882
20.09.2011	398547	5,60	376228	16,02	60271
…					
Итого	2135934	х	2023796	х	326871

Экономист: _____ Буланова И. Т.
подпись расшифровка подписи

Рис. 3. Форма реестра передачи сахарной свеклы в переработку (разработана автором)

Данный реестр обобщает информацию о выходе продукции непосредственно в период уборки в целом по хозяйству. Указанный документ систематизирует информацию о переданной в переработку сахарной свекле на давальческих условиях на несколько перерабатывающих предприятий. На основании указанных показателей руководство организации может своевременно принимать обоснованные управленческие решения, направленные на оптимизацию технологических процессов. Применение в работе указанных форм документов позволит своевременно и в полном объеме оприходовать продукцию фабричного свекловодства, ускорит обработку учетной информации, а также обеспечит персонал необходимыми данными для формирования внутренней управленческой отчетности и принятия эффективных решений в рамках системы управления затратами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Фастова, Е.В.** Об основных направлениях реформирования отраслевого бухгалтерского учета [Текст] / Е.В. Фастова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. − 2006. − № 4. − С. 31−33.

2. **Хоружий, Л.И**. Проблемы теории, методологии и организации управленческого учета в сельском хозяйстве [Текст] / Л.И. Хоружий. – М.: Финансы и статистика, 2004.

3. **Климова, М.А.** Документооборот в бухгалтерском учете [Текст] / М.А. Климова. – М.: Налоговый вестник, 2002.

УДК 338.012

Л.И. Горчакова, Е.Г. Клепаносова

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Сегодня в России наблюдается переход к новому этапу в развитии строительной отрасли и рынка недвижимости в целом. Характеризующаяся высокой степенью риска, строительная отрасль обрела достаточный уровень устойчивости, но еще сильно зависима от влияния государства.

По данным Федеральной службы государственной статистики, с 2001 по 2008 гг. объемы строительства жилых домов постоянно увеличивались. Падение объемов рынка на 20–30 % в 2008–2009 гг., которое явилось отражением экономического кризиса в России, привело к сложностям во многих строительных компаниях, некоторым из которых пришлось покинуть рынок, но не стало катастрофическим: в целом предприятия строительной отрасли кризис выдержали.

Оценивая состояние строительной отрасли России сегодня, можно с уверенностью сказать, что наиболее острая фаза кризиса пройдена, и это подтверждается данными Федеральной службы государственной статистики. В целом по стране объемы жилищного строительства в 2010 г. значительно возросли. Наибольшие объемы зафиксированы в Московской области – 13,6 % от общей жилой площади, сданной в эксплуатацию. В Санкт-Петербурге этот показатель равен 4,5 %. Однако в Москве в 2010 г., по сравнению с предыдущим годом, объемы строительства снизились на 34,6 %. При этом доля жилья, построенного частными застройщиками, в 2010 г. составила 86,2 % от общего объема введенного жилья по России.

По данным выборочного исследования деловой активности строительных организаций в IV квартале 2011 г. Федеральной службой государственной статистики получены следующие оценки. Руководители 77 % организаций оценили экономическую ситуацию в строительстве как «удовлетворительную», 14 % – как «неудовлетворительную» и лишь 9 % – как «благоприятную». В то же время 76 % руководителей не ожидают ее изменения, 17 % прогнозируют ее улучшение, а 7 % ожидают ухудшения. По мнению опрошенных руководителей основными факторами, сдерживающими деятельность их строительных организаций, являются высокий уровень налогов (53 % опрошенных), высокая стоимость материалов, конструкций, изделий (37 %), высокая конкуренция (35 %). Для субъектов малого предпринимательства негативные последствия, кроме вышеназванных факторов, связаны с рисками неплатежеспособности заказчиков.

Неутешительные данные о темпах инвестирования в строительную отрасль опубликованы Федеральной службой государственной статистики. Доля инвестиций в строительство жилья в общем объеме привлеченных в основной капитал инвестиций в 2010 г. составила 11,4 %, что меньше показателя 2009 г. на 14 %.

Помимо перечисленных имеется ряд проблем в инвестиционно-строительной деятельности предприятий строительного комплекса, которые также подтверждают ее рискованность. Это старение и сокращение жилищного фонда, устаревание инженерных систем, необходимость повышения качества проектирования и конкурентоспособности предприятий строительной области.

По данным отчета Федеральной службы государственной статистики в 2011 г. в России в эксплуатацию было введено на 6,6 % больше жилья, чем в прошлом году. По Санкт-Петербургу положительная тенденция также присутствует (зафиксирован рост на 1,9 %). Подъем в сфере жилищного строительства зафиксирован как в крупных городах-мегаполисах – Москве и Санкт-Петербурге, так

и в стране в целом. По итогам семи месяцев 2011 г. по числу сданных площадей был превзойден уровень 2010 г. Приведенные показатели свидетельствуют о положительной тенденции, выходе страны из кризисной ситуации, пик которой пришелся на конец 2008 г. и оптимистической оценке дальнейшего развития строительной отрасли России.

Президент Ассоциации строителей России Н. Кошман считает, что строительная отрасль, так сильно пострадавшая во время мирового финансового кризиса, все же выстояла. Поскольку основными источниками финансирования строек были банковские кредиты, инвестиции и средства граждан, в первую очередь после наступления кризиса пострадала именно стройка. Банки в то время прекратили кредитование, нарушили сроки выдачи кредитов, ухудшив тем самым и без того непростое положение строителей. Только фирмы, готовность объектов которых была больше 50 %, смогли закончить строительство. Этим и объясняются данные службы статистики о падении показателей в 2008–2010 гг.

Следует обратить внимание на предпринятые Администрацией Санкт-Петербурга в период кризиса в 2009 г. меры помощи в привлечении застройщиками кредитных средств. Инициированное Администрацией подписание кредитного соглашения с Северо-Западным банком Сбербанка РФ по развитию проектного финансирования при строительстве жилья и создание рабочей группы по координированию взаимоотношений застройщиков и банков позволило нескольким застройщикам открыть в банке кредитные линии. Однако этот хороший опыт работы региональных органов власти и участников рынка остался единичным. Таким образом, новые организационные формы и механизмы работы на сегодняшний день не могут функционировать в России без достаточной поддержки государственных органов, как организационной, так и финансовой. А это, в свою очередь, заставляет задуматься о мере воздействия государства на экономические процессы, в том числе происходящие в строительной отрасли.

В настоящее время складывается благоприятная ситуация для возобновления роста в строительстве и оживления инвестиционной активности. На одном из заседаний правительственной комиссии по вопросам регионального развития такую оценку положению дел в строительной сфере дал премьер-министр России, недавно избранный президент страны Владимир Путин, слова которого подтверждаются проведенными в последнее время исследованиями. На фоне общего оздоровления российской экономики и оживления рынка труда происходит рост платежеспособности населения, что способствует росту спроса на жилье. Кроме того, остается неудовлетворенным спрос на коммерческую недвижимость, что также позволяет оптимистично оценивать перспективы развития строительной отрасли России.

Решение проблемы строительной отрасли на сегодняшний день заключается в обеспечении роста нового строительства и в увеличении объемов инвестирования в отрасль. Главная задача государственных органов на данном этапе развития отрасли – снизить административные барьеры, которые уменьшают эффективность строительного сектора, снижая конкуренцию, ухудшая деловой климат и увеличивая тем самым финансовые потери для бизнеса. В последние годы властями были предприняты попытки улучшить ситуацию в этой области: сокращены сроки выдачи разрешений на строительство и ввод в эксплуатацию жилых помещений, сокращено количество работ, требующих специального доступа, созданы и утверждены обязательные нормативы, разработана система ценообразования, механизмы по вовлечению в строительный оборот земель, находящихся в федеральной отрасли.

По словам премьер-министра России, работа по снижению административных барьеров в строительстве продолжается: «Наша задача – свести к минимуму бюрократические финансовые и другие издержки по всей цепочке – от бизнес-идеи и проекта до готового жилья, убрать все, что мешает быстро, качественно и недорого строить».

Мероприятия, направленные на упрощение требований к документам территориального планирования и развития застроенных территорий, на упрощение процедур предоставления

земельных участков и выдачи разрешений на строительство, на снижение барьеров при подключении к инженерным сетям – все это позволит снизить административное давление на строительную отрасль. Это, в свою очередь, поможет уменьшить затраты на строительство, ведь на сегодняшний день уже этап подготовки (получение разрешения на строительство, выделение земли под застройку, подключение к инженерным сетям) характеризуется высокими, даже чрезмерными, затратами. Многие компании, например, пользуясь положением монополиста в данной сфере услуг, зачастую выдвигают завышенные требования, ведущие к удорожанию строительства.

Второй необходимой мерой по улучшению ситуации в строительной отрасли является повышение ее инвестиционной привлекательности. Российские инвесторы не стремятся вкладывать денежные средства в строительство. Неблагоприятный инвестиционный климат обусловлен следующими основными причинами:

– отсутствием устойчивой правовой стабильности при реализации инвестиционных проектов;

– отсутствием у инвестора возможности получить полные и достоверные данные о финансовом положении заемщика;

– высокой степенью возможности наступления политических и экономических рисков.

Таким образом, основная причина нежелания российских инвесторов вкладывать деньги в строительство – постоянные перемены в законодательстве, регулирующем данную отрасль, высокие риски и неуверенность в честности заемщика. Интерес иностранных инвесторов к вложению средств в строительные проекты, казавшиеся ранее многообещающими, тоже заметно снизился: высокие цены и несоответствием объекта строительства требованиям заявленного класса вызывают у инвесторов настороженность.

Привлечение инвестиционных денег и упрощение административных барьеров подтолкнет строительную отрасль к серьезному развитию. Реализация мер по повышению эффективности функционирования организаций строительной сферы является первостепенной в достижении поставленных перед государством целей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Максимов, С.Н.** Российский рынок недвижимости: становление и проблемы [Текст] : [моногр.] / С.Н. Максимов. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011. – 352 с.

2. **Мазур, И.И.** Управление проектами [Текст] : учеб. пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2004. – 664 с.

3. **Барановская, Н.** Оздоровительные процедуры. Отрасли нужны финансовые вливания и правильный режим [Текст] / Н. Барановская // Российская газета. Экономика: Строительство. – 2010. – 6 авг.

4. Барьеры станут ниже. Административное давление на строительный бизнес будет падать по плану [Текст] // Российская газета. Экономика: Строительство. – 2010. – 6 авг.

5. **Шмелева, Е.** Лицом к застройщику. Для реализации жилищных проектов нужны долгосрочные планы социально-экономического развития [Текст] / Е. Шмелева // Российская газета. Экономика: Строительство. – 2010. – 6 авг.

6. О жилищном строительстве в Российской Федерации в 2010 году [Текст] : стат. бюл. / Федер. служба гос. статистики. – М., 2011.

7. О деловой активности в строительстве в 4 квартале 2011 года [Текст] : стат. бюл. / Федер. служба гос. статистики. – М., 2012.

УДК 330.131.5:338.242:621.311.214

Т.В. Малинина, А.С. Поташева, Р.Н. Шульгинов

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГАЭС НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ СЕВЕРО-ЗАПАДА

Сегодня общее количество ГАЭС в мире приблизилось к 500, общая мощность этих станции составляет порядка 300 ГВт; несколько десятков ГАЭС находятся на этапе проектирования и строительства. Однако гидроаккумулирование не получило широкого развития в России: на территории нашей страны построены и действуют только две ГАЭС.

Практически все ОЭС Европейской части России, особенно ОЭС Центра, Северо-Запада и Северного Кавказа, испытывают проблемы не столько с покрытием пиковых зон графиков нагрузок, сколько с прохождением ночных провалов. По данным системного оператора в ОЭС Центра ночные избытки мощности составляют 2–3 млн кВт; для ОЭС Северо-Запада – 1,5–2 млн кВт.

Требования оптимизации работы тепловых электростанций, минимизации широтных перетоков мощности приводят к необходимости увеличения доли высокоманевренных генерирующих мощностей, дефицит которых в Европейской части России в 2010 г. составил 5–6 ГВт. Решение проблемы может быть найдено за счет строительства ГАЭС, обладающих высокими маневренными возможностями. Причем в отличие от других типов маневренных электростанций (ГЭС, ГТУ), которые могут покрывать только пиковые нагрузки, ГАЭС могут работать в насосном (нагрузочном) режиме в зоне ночного провала суточного графика нагрузок, обеспечивая более благоприятный базисный режим ТЭС и АЭС, а также способствуя снижению межсистемных перетоков мощности.

Рассмотрим эффективность функционирования ГАЭС на примере Ленинградской ГАЭС, проект которой включен в перспективную программу развития гидроэнергетики страны до 2020 г. и инвестиционную программу ОАО «РусГидро».

Особенность работы ГАЭС состоит в том, что на рынок поставляются два вида товаров и услуг:

– коммерческие – их предоставление является адресным, измеряемым для потребителя и оплачиваемым с использованием исключительно рыночных механизмов (электроэнергия и мощность);

– общесистемного характера (общественные блага) – к ним имеют доступ все субъекты рынка (системная надежность, системный резерв).

Для оценки влияния услуг общесистемного характера на эффективность сооружения ГАЭС проведена сравнительная оценка эффективности инвестиций в строительство Ленинградской ГАЭС без учета и с учетом системных эффектов.

1. *Оценка эффективности инвестиций без учета системных эффектов*

Оценка эффективности инвестиций в строительство ГАЭС осуществлялась по критериям экономической эффективности [1], объем реализованной продукции и текущие расходы определялись с использованием данных, представленных в «Единых сценарных условиях» ОАО «РусГидро» [2], процентная ставка на капитал Е принята равной 8 %.

Величина удельных капитальных вложений на строительство Ленинградской ГАЭС принята по данным Агентства по прогнозированию балансов в электроэнергетике и составила 58,42 тыс. р./кВт, а общий объем инвестиций – 102,819 млрд р. с учетом стоимости земли, которая в ценах 2010 г. при общей занимаемой площади ГАЭС в 20 га составила 77 млн р., или 0,75 % от капитальных вложений в ГАЭС [3, 4].

Расчеты показателей экономической эффективности инвестиционного проекта строительства ГАЭС проведены с использованием стандартной программы Альт-Инвест. Результаты

расчетов показывают, что проект эффективен, однако показатели эффективности невысоки. В частности, ЧДД составляет 834 млн р., дисконтированный срок окупаемости – 48 лет, внутренняя норма доходности $Е_{вн\,д}$ и индекс доходности ИД – на уровне пороговых значений ($Е_{вн\,д}$ = 8,1 %, ИД = 1).

2. *Расчет эффективности инвестиций с учетом системных эффектов*

В расчете эффективности инвестиций Ленинградской ГАЭС учитываются текущие эффекты, выраженные в млн руб. в год, и единовременные эффекты, выраженные в млн руб. Величина этих эффектов по составляющим представлена в табл. 1.

Основная доля суммарного текущего эффекта $Э_{тек}$ приходится на экономию топлива от оптимизации режимов. Рассмотрим, как определяется величина этого эффекта. При работе ГАЭС в энергосистеме в режиме заряда используется энергия от ЛАЭС и частично органическое топливо на КЭС, а в режиме разряда – экономится органическое топливо на КЭС. Учитывая, что сегодня в энергосистеме Северо-Запада регулирование графика нагрузки в значительной степени осуществляется за счет Киришской ГРЭС, удельные расходы топлива при оценке топливного эффекта принимались по данным этой станции: в часы максимума нагрузки – 0,334 кГ у.т./кВт·ч, в часы минимума нагрузки – 0,36 кГ у.т./кВт·ч. Предполагается, что в дневные часы Ленинградская ГАЭС будет замещать мощности КЭС, а в ночные часы 90 % от требуемой величины заряда будет потреблять от Ленинградской АЭС и 10 % от Киришской ГРЭС.

Экономия органического топлива, полученная от оптимизации режимов (ГАЭС–АЭС–КЭС) $Э_{ГАЭС–АЭС–КЭС}$, может быть рассчитана по следующей формуле:

$$Э_{ГАЭС–АЭС–КЭС} = (b_{max}W_{выр} - b_{min}W_{потр} \cdot 0{,}1)Ц_{у\,т},$$

где b_{max}, b_{min} – средний расход топлива в период максимальных и минимальных нагрузок, т у.т./год; $W_{выр}$, $W_{потр}$ – величина вырабатываемой и потребляемой энергии на ГАЭС ($W_{выр}$ = 1908,52 млн кВт·ч, $W_{потр}$ = 2738,86 млн кВт·ч); $Ц_{у\,т}$ – цена условного топлива, руб./т у.т. ($Ц_{у\,т}$ = 2550 р./т у.т.).

Экономия топлива, полученная от снижения перерасхода топлива на циклах «пуск – останов», $Э_{п\text{-}о}$ может быть рассчитана по следующей формуле:

$$Э_{п\text{-}о} = В_{п\text{-}о}n_{п\text{-}о}Ц_{у\,т} / 10^6,$$

где $В_{п\text{-}о}$ – расход топлива на пуск из «холодного» состояния (принято в расчетах 150 т у.т.); $n_{п\text{-}о}$ – ежегодное количество циклов «пуск – останов» на станциях в целях регулирования (принято в расчетах 40 циклов/год).

В итоге величина текущего эффекта составит 1439,9 млн р. (табл.1). Таким образом, ежегодная выручка увеличивается на величину суммарного текущего эффекта.

Оценена также величина суммарного единовременного эффекта $Э_{ед}$, составившего 28,842 млрд р. (см. табл. 1).

Реализация этих эффектов для ГАЭС может быть основана на использовании как коммерческих инструментов, так и механизмов, предусмотренных новыми нормативными актами (рынок системных услуг, механизм системной надежности, энергоэффективности).

Исходя из проведенных расчетов в соответствии с методикой ФСТ [5], тариф на услуги по обеспечению системной надежности, оказываемые Ленинградской ГАЭС, составит 0,23 р./кВт·ч.

Результаты расчета показателей экономической эффективности инвестиционного проекта с учетом системных эффектов, по сравнению в вариантом без учета эффектов, свидетельствуют о приемлемой эффективности проекта (табл. 2).

Таким образом, учет показателей общесистемного характера существенно повышает эффективность сооружения ГАЭС.

Следует также отметить, что альтернативными ГАЭС источниками энергии, способными работать в переменном режиме пиковой и полупиковой частях суточного графика нагрузки, являются газотурбинные (ГТУ) и парогазовые (ПГУ) тепловые электростанции, сравнительные экономические показатели которых представлены в табл. 3 [6, 7].

Таблица 1

Виды эффектов от строительства Ленинградской ГАЭС

Вид эффекта	Единовременный эффект, млн руб.	Текущий эффект, млн руб./год
Мощностной	Экономия расхода электроэнергии на собственные нужды ($Э_{с\,н}$) – 1544,4	–
	Экономия резервов мощности на проведение плановых ремонтов ($Э_{п\,р}$) – 1161,6	–
	Экономия от снижения аварийного резерва мощности ($Э_{а\,р}$) – 2904	–
	Экономия на компенсации реактивной мощности ($Э_{р\,м}$) – 732	Экономия от снижения потерь в ЛЭП – 42,5
	Экономия от выравнивания суточного графика нагрузки ($Э_{с\,г\,н}$) – 16 500	–
Топливный	–	Экономия от оптимизации режимов и снижения перерасхода топлива на КЭС (ГАЭС–АЭС) – 1373,38
	–	Экономия от снижения перерасхода топлива на циклах «пуск-останов» – 15,02
Экологический	–	Эффект от снижения платы за выбросы – 9
Итого	22 842	1439,9

Таблица 2

Показатели эффективности проекта с учетом и без учета системного эффекта

Показатель	Без учета эффектов	С учетом эффектов
Чистый дисконтированный доход, млрд руб.	0,834	43,53
Внутренняя норма доходности (ВНД), %	8,1	12,4
Дисконтированный срок окупаемости, лет	48	15
Индекс доходности инвестиций, о. е.	1,0	1,79

Таблица 3

Сравнительные экономические показатели ТЭС–ПГУ и ГАЭС

Показатель	ТЭС (ПГУ)	ГАЭС (наземные)	ГАЭС (подземные) без учета эффектов*	ГАЭС (подземные) с учетом системных эффектов*
$K_{уд}$, долл./кВт	800	900–1200	2000	1500
C, цент/кВт·ч	6,5**	1,5–2	3,5	1,1

* Получены на основе проведенных расчетов.

** При значении числа часов использования установленной мощности $T_у$ = 1220 ч, сопоставимой с ГАЭС в турбинном режиме.

Для ТЭС–ПГУ были оценены показатели экономической эффективности с использованием стандартной программы Альт-Инвест. Результаты расчетов свидетельствуют о конкурентоспособности проекта ГАЭС по сравнению с ТЭС–ПГУ (табл. 4).

Для развития ГАЭС в России необходима нормативно-правовая база, обеспечивающая учет технологических особенностей гидроаккумулирующей генерации применительно к рынкам электроэнергии, мощности и системных услуг.

Таблица 4

Сравнительная оценка показателей экономической эффективности ГАЭС с учетом системного эффекта и ТЭС–ПГУ

Показатель	ГАЭС	ТЭС–ПГУ
Чистый дисконтированный доход, млрд руб.	43,539	31,126
Внутренняя норма доходности, %	12,4	14,1
Дисконтированный срок окупаемости, лет	15,2	14,1
Индекс доходности	1,79	1,11

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Сдерживающим фактором сооружения ГАЭС в энергосистеме является высокая величина капитальных вложений по сравнению с альтернативными маневренными КЭС.

2. Учет общесистемных эффектов при оценке эффективности ГАЭС значительно повышает их эффективность и привлекательность для инвестора. Даже более дорогие ГАЭС с подземным нижним бассейном становятся конкурентоспособными по сравнению с ПГУ.

3. Для учета общесистемных эффектов при сооружении ГАЭС необходима разработка нормативно-правовой базы, обеспечивающей учет технологических особенностей гидроаккумулирующей генерации применительно к рынкам электроэнергии, мощности и системных услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования [Текст] / Госстрой РФ, Минфин РФ, Госкомпром РФ. – М., 1997. – 205 с.

2. Об утверждении Единых сценарных условий ОАО РусГидро на 2010–2035 гг. [Текст] : Приказ ОАО «РусГидро» № 33 от 25.01.2010 г.

3. Справочник по проектированию электрических сетей [Текст] / под ред. Д.Л. Файбисовича. – М.: ЭНАС, 2009. – 392 с.

4. Индексы цен в строительстве. Вып. 71, КОИНВЕСТ, апрель 2010 г.

5. Методические указания по расчету цен (тарифов) на услуги по обеспечению системной надежности [Текст]зд. Федер. службы по тарифам. – М., 2011.

6. **Зайгарник, Ю.А.** Целевое видение стратегии развития электроэнергетики России на период до 2030 г. [Текст] / Ю.А. Зайгарник, В.М. Масленников, В.В. Нечаев, И.С. Шевченко // Теплоэнергетика. – 2007. – № 11. – С. 2–13.

7. **Беляев, Л.С.** Проблемы электроэнергетического рынка [Текст] / Л.С. Беляев. – Новосибирск: Наука, 2009. – 293 с.

УДК 631.1

О.А. Кальченко

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Изменение социально-экономической системы в стране в 1990-е гг. существенно сказалось на развитии предприятий агропромышленного комплекса (АПК) страны и их технологическом состоянии.

Согласно данным Российского статистического ежегодника, если в 1995 г. доля сельскохозяйственной продукции в ВВП страны была 14,3 %, то в 2000-х г. она с каждым годом только снижалась (2000 г. – 10,2 %, 2003 – 8,2, 2004 – 7,4, 2005 – 6,4, 2006 – 5,8, 2007 – 5,8, 2008 г. – 5,9 %). Лишь в 2009 г. наблюдался незначительный рост и ее доля достигла 6,4 % [1].

По данным Высшей школы экономики затраты на инновационное развитие сельского хозяйства в 1994 г. составляли 4,3 % относительно других отраслей, а в 2008 г. – всего 2,6 % [2].

Вопросы эффективного аграрного производства всегда находились в центре внимания экономической науки и хозяйственной практики. В плановой экономике эти проблемы решались с помощью государственного регулирования ценовых, финансовых и других экономических отношений. С переходом к рыночной экономике сложившиеся за многие годы отношения отраслей агропромышленного комплекса были разрушены. В результате утрачен экономический паритет сельского хозяйства с другими отраслями. Сократилось производство сельскохозяйственной продукции, возросли затраты сельхозорганизаций. На рынке произошло замещение отечественной продукции импортной. Под угрозой оказалась продовольственная безопасность страны.

Широкое применение инноваций – наиболее действенное и эффективное средство решения задач АПК по обеспечению населения продовольствием, повышению уровня жизни сельского населения, росту эффективности агропромышленного производства, сохранению окружающей среды. Инновационное развитие АПК достигается за счет роста производительных сил при одновременном совершенствовании организационно-экономического механизма сельского хозяйства, взаимодействующих с ним отраслей и АПК в целом, использования более совершенных технологий производства и переработки сельскохозяйственной продукции, улучшенных сортов сельскохозяйственных культур и пород животных, новых машин, прогрессивных организационно-экономических моделей, современных информационных технологий и других нововведений.

Инновационная деятельность во многих странах рассматривается как одно из главных условий модернизации экономики.

Приведем основные факторы, определяющие научно-технический и коммерческий успех инноваций в АПК за рубежом:

– высокий уровень развития производства;

– автоматизация процессов, позволяющая увеличивать производство продукции и снижать цены, тем самым завоевывая рынки сбыта;

– широкие инвестиционные и финансовые возможности, позволяющие действовать по принципу «чем больше вложения, тем больше отдача»;

– развитая сеть научно-исследовательских учреждений и организаций, проводящих исследования и выполняющих разработки, организующих их освоение;

– система маркетинга, позволяющая постоянно изучать и совершенствовать связи с потребителями;

– хорошо налаженная система производственного обслуживания, обучения и повышения квалификации кадров;

– развитая система научно-технической информации о научных достижениях и передовом опыте.

Инновация в АПК – это результат труда, полученный благодаря использованию новых знаний, прямо или косвенно улучшающих процесс агропромышленного производства и потребительские качества продукции.

Виды инновации по [3] могут быть (см. таблицу): технические; технологические или процессные; продуктовые; управленческие; финансовые; социально-культурные; мировоззренческие. Возможная сфера инновационной деятельности (СИД) современных предприятий АПК может быть весьма широкой, она не ограничивается только каким-либо одним из его сегментов, например техническим или технологическим. Расширение сферы инновационной деятельности позволяет предприятиям существенно увеличить возможности для повышения эффективности своей производственно-хозяйственной деятельности (ПХД) и конкурентоспособности поставляемых товаров на рынки.

Виды инноваций и результат их воздействия

Вид инноваций	Результат воздействия
Технические	Изменение одного или нескольких технических параметров оборудования (производительности, скорости и т. п.)
Технологические	Принципиальное изменение технологии производства продукта или отдельных технологических процессов
Продуктовые	Изменения параметров производимого продукта, позволяющие улучшить его потребительские свойства
Управленческие	Изменение характера управления производственным процессом при сохранении основных функций управления
Финансовые	Изменение характера финансовых услуг или финансовых продуктов
Социально-культурные	Изменение форм, стандартов и ценностей социально-культурных отношений и взаимодействий между людьми в коллективах
Мировоззренческие	Изменение потребительского отношения людей к окружающей среде (природе, флоре, фауне) и к самим себе как ее представителям

В рамках предприятия научно-инновационный потенциал имеет четыре фундаментальные составляющие, а именно: финансовую, кадровую, информационную, материально-техническую. Для успешного практического применения достижений аграрной науки все составляющие должны четко отображаться в миссии и стратегическом плане предприятия АПК.

В соответствии с миссией предприятия АПК его инновационная политика должна быть непосредственно связана с социально-экономической программой продовольственной безопасности государства. То, что создается наукой, должно найти применение в новой продукции, передовой технике и технологиях. Инновации, связанные с внедрением ресурсосберегающих технологий, наукоемких производств, призваны обеспечить население отечественными экологически чистыми продуктами.

Современные технологические процессы управления аграрным производством становятся все более сложными. Требуются более квалифицированные специалисты и руководители производства. Инновационными при этом являются не только новые продукты, машины, технологии, но и процессы планирования, управления производством, кадровым потенциалом предприятия АПК.

В последнее время государством предпринимаются шаги по возрождению агропроизводства в ходе осуществления приоритетного национального проекта по развитию АПК и реализации заданий Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сбыта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» [4].

Провозглашен курс на технико-технологическую модернизацию сельхозпроизводства, направленную на формирование принципиально новой – инновационной – основы производства сельскохозяйственной продукции, обеспечивающей повышение ее конкурентоспособности на мировом агропродовольственном рынке, рост производительности труда.

Достигнутые положительные результаты стали основой разработки масштабного проекта –

Государственной программы на 2013–2020 годы [4]. На ее реализацию намечено только из федерального бюджета выделить более 2113 млрд р., прогнозная оценка бюджетных ассигнований из средств консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составляет 2375 млрд р. и из средств небюджетных источников – 2279 млрд р. [4].

Однако в ходе реализации данных проектов и программы выявились проблемы, от решения которых в немалой степени зависит дальнейший прогресс в данной сфере.

Во-первых, развитие материально-технической базы агропромышленного рынка (мощностей по переработке и хранению продукции, логистических центров, торговых площадей, специализированного транспорта и других элементов рыночной инфраструктуры); во-вторых, технологическое переоснащение отрасли, что, с одной стороны, требует инвестиций, а с другой – формирования в секторе современной инновационной системы (развитие сельскохозяйственной науки и образования, механизмов внедрения в производство достижений научно-технического прогресса); в-третьих, это социальное обустройство сельского хозяйства и диверсификация сельской экономики, расширение сферы несельскохозяйственной занятости, с тем чтобы, с одной стороны, обеспечить приток квалифицированных кадров, а с другой – трудоустройство высвобождаемых в ходе модернизации сельскохозяйственных работников.

Факторы, сдерживающие рост инновационной активности в АПК, следующие: отсутствие последовательной, подкрепленной необходимыми ресурсами инновационной государственной стратегии; недостаточный уровень государственной поддержки аграрного сектора и финансирования научно-технических программ; отсутствие в предприятиях инновационного механизма хозяйствования, соответствующего современным рыночным отношениям.

Деятельность предприятия АПК, осваивающего научно-технические достижения, должна быть направлена на увеличение объемов производства продукции и улучшение ее качества; снижение материало- и энергоемкости изготовляемой продукции; значительное снижение себестоимости производства продукции; существенный прирост прибыли.

Повышение научно-технического потенциала требует значительных дополнительных затрат средств и труда, которые в процессе освоения могут быть утрачены. Так, при освоении нововведений предметами риска видятся:

– неполученные запланированные объемы производства продукции и ее качество;

– неполученная предполагаемая дополнительная прибыль от освоения нововведения в результате наступления рисковой ситуации;

– дополнительные расходы материальных и финансовых ресурсов, использованные при освоении научно-технического достижения и наступлении рисковой ситуации;

– прекращение процесса освоения нововведения или увеличение сроков его осуществления из-за стихийных бедствий, неблагоприятных погодных условий, пожара и других чрезвычайных обстоятельств.

Из вышеизложенного следует, что первоначальное освоение инноваций в АПК связано с большими рисками – потерь не только предполагаемой прибыли, но и дополнительных затрат средств и труда. Это как раз является основной причиной невосприимчивости аграрного производства к различным нововведениям, так как оно зависит от целого ряда экстремальных климатических условий, которые могут свести к нулю все старания по освоению инноваций.

Более того, в связи с реорганизацией многие крупные коллективные хозяйства утратили покупательную способность на нововведения, т. е. их инновационная деятельность оказалась ослабленной.

Согласно статистическим данным до недавнего времени всего лишь около 5 % завершенных научно-исследовательских разработок востребовано агропромышленными товаропроизводителями. Остальные 95 % залеживаются на полках управленческих структур до утраты их научной новизны и практической значимости [5].

Материально-техническая база предприятий АПК изношена почти на 80 %. Из-за отсутствия необходимых инвестиций в обновление техни-

ческой базы предприятия АПК зачастую вынуждены приобретать устаревшие машины и оборудование.

Перечислим меры, предлагаемые государством для обеспечения устойчивого роста агропроизводства [6]:

1. Комплекс мер по стимулированию потребления высококачественных отечественных продуктов питания. С этой целью при поддержке Минсельхоза России разработана программа «Покупай российское», направленная на повышение уровня потребления качественных продуктов. Важным шагом в реализации программы предполагает создание в сетевой рознице так называемых фермерских столов, где будет представлена экологически чистая отечественная продукция.

2. Создание логистической инфраструктуры агропродовольственного рынка с целью повышения эффективности товаро-проводящей системы без посредников.

3. Обеспечение высококачественной экологически чистой отечественной продукции недискриминационного доступа на полки магазинов. Важную роль при этом должен играть Федеральный закон № 381-ФЗ от 29.12.2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Так, с его принятием удалось снизить периоды отсрочки платежа за поставленную продукцию, а также ограничить возможности сетей по навязыванию поставщикам условий возврата непроданных товаров.

Из вышеизложенного следует, что программы и проекты, провозглашенные Правительством РФ, особенно актуальны на фоне принятия Российской Федерации в ВТО. Вопрос конкурентоспособности России как члена ВТО для АПК неоднозначный. Для одних предприятий отрасли это будет серьезный вызов, для других – новые возможности, а для неэффективных компаний – это последний шанс задуматься о модернизации. Нередко и современные предприятия АПК не умеют эффективно распоряжаться своими ресурсами и только начинают учиться использовать свои конкурентные преимущества и современные технологии. Отрасли для надлежащего становления необходимо время, а нынешние обстоятельства требуют от нее сиюминутной конкурентоспособности.

Таким образом, переход на инновационный путь развития АПК неминуем и позволит не только усовершенствовать техническую базу, увеличить продуктивность, обеспечить бесперебойные поставки и качество отечественных продуктов питания, но и улучшить условия труда работников – т. е. создать гарантии продовольственной безопасности страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российский статистический ежегодник [Текст]: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – С. 32.

2. Переход на инновационную модель экономического роста [Текст]: тез. докл. / Высш. шк. экон. – М.: ВШЭ, 2011. – 17 с.

3. **Тимофеева, А.А.** Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности как механизм инновационного развития предприятий [Текст]: автореф. дис. … канд. экон. наук / А.А. Тимофеева. – СПб., 2011. – 18 с.

4. Государственная поддержка АПК Российской Федерации в 2011 г. [Текст] // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – № 12. – С. 37–41.

5. **Берсенева, Н.С.** Инновационно-инвестиционное развитие сельского хозяйства [Текст] / Н.С. Берсенева // Модернизация АПК – механизмы взаимодействия государства, бизнеса и науки: матер. междунар. агропром. конгресса. – СПб.: Ленэкспо, 2011. – С. 76–77.

6. **Скрынник, Е.** Обеспечен устойчивый рост агропроизводства [Текст] / Е. Скрынник // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – № 12. – С. 17–20.

УДК 351.711

М.А. Аташикова

ПЕРСПЕКТИВЫ ПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТАМИ СОБСТВЕННОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Управление и распоряжение объектами федеральной собственности на территории субъекта РФ в настоящее время не получают должного освещения. Это связано с тем, что при стабилизации социально-экономической сферы имеет место специфическое смысловое наполнение понятия «пользование», которое означает: «извлекать из имущества выгоду … именно собственник получает от своего имущества плоды, продукцию и доходы» [5, с. 416].

При ориентации на меняющуюся среду хозяйствования режим пользования объектами федеральной собственности на территории субъекта РФ безусловно увязывается с понятием «жизнедеятельность» и зависит от того, кто будет определен собственником такого рода собственности. В рамках всех классовых стабильных моделей общественно-экономической формации частная собственность обеспечивает избыточный уровень жизни лишь предприимчивой части общества (рабовладельцев, феодалов, капиталистов, «новых русских» и т. п.), а в рамках стабильной классовой «социалистической» модели уже государственная (общенародная) собственность стала обеспечивать избыточный уровень жизни советского партийно-бюрократического аппарата, для представителей которого жизнедеятельность определялась как работа (труд), производство, совершение чего-либо, упражнение, занятие, действие, выполнение долга, оказание, причинение, доставление, нанесение кому что, поступок с кем и т. д. во имя или ради их жизни, жизни их семей, а жизнедеятельность большинства, за счет которых собственно и формировалась прибыль такой предприимчивой части, стала определяться как жизнь во имя или ради работы (труда), производства, совершения чего-либо, упражнения, занятия, действия, выполнения долга, оказания, причинения, доставления, нанесения кому что, поступка с кем и т. д. и поддерживалась с учетом менталитета общества данной страны на уровне, достаточном для извлечения из них максимальной прибыли [4].

Применительно к меняющимся условиям хозяйствования такое смысловое наполнение понятия «жизнедеятельность» однозначно: режим пользования федеральной собственностью может быть связан только с обществом, которое по смыслу является единственным полномочным ее собственником. Здесь смысловое наполнение понятия «пользоваться» возвращается к общепринятому его пониманию и означает «приносить пользу, быть полезну» [2, с. 220] людям, т. е. по сути связано с извлечением полезных свойств из объекта собственности от его использования. Однако поскольку собственник за пользование своими объектами собственности обычно сам себе не платит, то такое их использование членами общества должно по смыслу носить безвозмездный характер. Примеры такого использования объектов федеральной собственности в субъекте РФ уже есть и сегодня. К их числу можно отнести предоставление в установленном порядке, но не для извлечения прибыли:

– земельных участков, находящихся в собственности РФ, в безвозмездное срочное пользование;

– земельных участков, находящихся в собственности РФ, в постоянное бессрочное пользование (назовем их объектами «публичного пользования»).

В обоих случаях и на таких арендаторов, и на «бессрочных пользователей», которые к тому же обязаны не нарушать права третьих лиц, должно быть наложено собственником бремя по содержанию переданных им объектов федеральной собственности в полном объеме.

Такой же режим пользования может быть распространен уже сегодня и на объекты публич-

ного пользования федеральной собственностью, которые имеют социально-культурно-бытовое назначение, историко-культурное назначение, являются объектами природного наследия, в том числе художественные ценности, учреждения культуры общероссийского значения, а также автомобильные дороги, железные дороги, речные и морские пути общего пользования, расположенные на территории субъекта РФ, за пользование которыми общество как собственник и каждый сособственник такой собственности платить не должны. Однако собственник по смыслу своего статуса должен в рамках своих обязанностей и здесь нести бремя по содержанию принадлежащих ему таких объектов собственности и не нарушать права третьих лиц, а потому разработка по организации такого содержания представляет собой отдельное исследование.

Поскольку пользование такими объектами ныне федеральной, а по смыслу публичной собственности, находящейся на территории субъекта РФ, принадлежит всему многонациональному народу РФ, то по отношению к другим странам она является односубъектной. По этой причине все другие государства и их граждане, а также лица без гражданства, как несобственники, автоматически обязаны воздерживаться от совершения каких бы то ни было действий, препятствующих собственнику в осуществлении по его усмотрению его права публичной собственности, и могут пользоваться такими объектами собственности только возмездно, поскольку для них извлечение «пользы» оказывается связано с «корыстованием, … либо выгодой» [2, с. 220], которая выражается в денежном исчислении. Отсюда режим пользования объектами «публичного пользования» федеральной собственности в субъекте РФ представляет собой точно установленный порядок, позволяющий в рамках установленных для этого пределов, запретов, ограничений, дозволений и позитивных обязываний выявлять рассогласование между управляющим воздействием и его результатом и устранять это рассогласование для поддержания сохранности такого рода объектов и изменять это рассогласование для извлечения из них полезных свойств в интересах общества. Это, естественно, требует уточнения применения разрешительного, правоохранительного и общедозволительного порядка использования федеральной собственности, при котором социальные институты должны приобретать новые функции по обеспечению:

– самоуправления сохранности объектов «публичного пользования»;

– процесса взаимодействия сособственников объектов «публичного пользования»;

– процесса взаимодействия субъектов публичных отношений, которые должны быть лишены права одновременно выступать и в роли субъектов частных отношений.

При таком подходе объекты «публичного пользования» федеральной собственности оказываются непосредственно направлены на обеспечение таких сторон жизнедеятельности всего населения РФ, включая и его предприимчивую часть, как обеспечение личных нужд семьи или коллективных хозяйств, обеспечение потребностей в образовании, науке, искусстве, религии и т. п.

В рамках указанных возможных пределов при ориентации на меняющуюся среду хозяйствования рассмотрим влияние на пользование объектами публичного пользования федеральной собственности в субъекте РФ ограничений и запретов, которые вытекают из содержания разрешительного порядка. Они оказываются «особенно тесно связаны с умалением, т. е. уменьшением материального содержания основных прав, объема социальных, политических и иных благ, причитающихся их обладателю», при этом ограничения и запреты на отдельные правомочия такого собственника могут осуществляться только в интересах общества и его граждан.

С учетом существующих мнений можно утверждать, что запреты и ограничения на пользование объектами публичного пользования федеральной собственности в субъекте РФ полностью определяются их содержанием и не могут выходить за установленные для них пределы. Поскольку наложение запрета на пользование объектами публичного пользования может означать только запрет на правомочие владения и такой объект собственности однозначно дол-

жен менять собственника, то применительно к рассматриваемому случаю использоваться в принципе не может.

Наоборот, ограничения на пользование объектами публичного пользования федеральной собственности в субъекте РФ могут проявляться через запрет и ограничения только на правомочия «пользования и распоряжения» ею, которые должны сдерживать собственника федеральной собственности при осуществлении им своих прав в течение определенного времени, вплоть до их устранения. После снятия такого рода запретов и ограничений указанные правомочия автоматически восстанавливается.

Рассмотрим далее при ориентации на меняющуюся среду хозяйствования влияние на пределы пользования объектами публичного пользования федеральной собственности в субъекте РФ дозволений, которые расширяют меру возможного, а также позитивных обязываний, которые заставляют субъектов федеральной собственности реализовывать свои правомочия в указанном направлении в рамках этого возможного, вытекающих из содержания правоохранительного порядка. Как видим, они также могут выражаться через правомочия собственника федеральной собственности. При таком подходе использование дозволения и позитивного обязывания в федеральной собственности может означать их инвариантность к правомочию владения и, наоборот, проявление через правомочия «пользования и распоряжения». После их снятия указанные правомочия автоматически восстанавливаются.

Наконец, рассмотрим при ориентации на меняющуюся среду хозяйствования влияние на пользование объектами публичного пользования федеральной собственности в субъекте РФ особенностей общедозволительного порядка. Поскольку объекты «публичного пользования» федеральной собственности приобретает статус частных только в отношении иных государств, их граждан и лиц без гражданства, то в этом плане им оказываются свойственны все соответствующие признаки частной собственности. Отсюда следует, что при реализации общедозволительного порядка применительно к рассматриваемому случаю свобода общества как частного собственника определяется его интересами в отношении принадлежащих ему объектов федеральной собственности, совокупностью их потребительских свойств и реальными условиями хозяйствования. В этом случае указанная свобода дает такому частному собственнику возможность самоуправления каждым отдельным видом своей деятельности, которая обеспечивает, прежде всего, учет его интереса как предпринимателя и связана со свободой его действий: частный собственник не подчиняется никому, кроме установленных рыночных законов. Здесь свобода зависит только от воли частного собственника: он самостоятельно выбирает вариант поведения на рынке с целью удовлетворения своего интереса и, прежде всего, сам решает – реализовывать или не реализовывать предоставленную ему законом возможность. В то же время свободу общедозволительного порядка нельзя считать равносильной произволу с его стороны, поскольку произволу должны препятствовать объективно существующие экономические законы, которым общество естественно безоговорочно должно следовать в меняющихся условиях хозяйствования.

Отсюда следует, что установленные пределы, запреты, ограничения, дозволения и позитивные обязывания определяют в меняющейся среде хозяйствования фактическую зону возможного, в которой происходит реализация функциональной и организационной структурами действий над объектами публичного пользования федеральной собственности в субъекте РФ.

Пусть в рамках предложенного инновационного подхода к замкнутому управлению (распоряжению) объектами публичного пользования федеральной собственности в субъекте РФ проблема перехода к публичной собственности в рамках ст. 244 ГК РФ решена и пусть также в рамках перспективной стратегии и тактики управления (распоряжения) объектами публичной собственности, находящимися на территории РФ и за рубежом, а также объектами частной собственности с их «социальным фактором» достигнуты оптимальные пропорции между ними, обеспечивающие максимальное наполнение бюджета РФ. Тогда можно предположить, что дополнительную максимизацию наполнения

бюджета РФ можно обеспечить также и за счет возмездного предоставления возможности использовать объекты публичного пользования федеральной собственности в субъекте РФ – социально-культурно-бытового назначения, историко-культурного назначения и природного наследия иностранным государствам, их гражданам, а также лицам без гражданства.

Таким образом, при ориентации на меняющуюся среду хозяйствования режим пользования объектами федеральной собственности в субъекте РФ представляет собой в рамках соответствующих пределов, запретов, ограничений, дозволений и позитивных обязываний установленный порядок, включающий самоуправление сохранностью объектов «публичного пользования», процесс взаимодействия сособственников объектов «публичного пользования», процесс взаимодействия субъектов публичных отношений, которые должны быть лишены права одновременно выступать и в роли субъектов частных отношений, и обеспечивающий при оптимальном сочетании частной и публичной собственности, максимизирующей наполнение бюджета РФ, получение полезных свойств гражданами РФ и систематическое дополнительное получение прибыли за счет иностранных государств, их граждан, а также лиц без гражданства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Афанасьев, А.Н.** Системность и общество [Текст] / А.Н. Афанасьев. – М., 1980.

2. **Даль, В. И.** Толковый словарь живого великорусского языка [Текст] / В.И. Даль. – В 4-х т. – М.: ОЛМА-Пресс, 2003. – Т. 3. – 576 с.

3. **Домаков, В.В.** Публичная собственность – способ решения национального вопроса [Текст] / В.В. Домаков // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2004. – № 1. – С. 1–21.

4. **Домаков, В.В.** Закономерность изменения эффективности жизнедеятельности общества в условиях вариации среды хозяйствования [Текст] : диплом № 33-S на открытие: рег. № 445 / В.В. Домаков, В.П. Чернолес. – М., 2007.

5. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) [Текст] / руководитель авт. кол. и отв. ред. д-р юрид. наук, проф. О.Н. Садиков. – М.: Юрид. фирма КОНТРАКТ; Инфра-М, 1997. – XXII. – 778 с.

УДК 330.34

А.В. Полякова

АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ И УСЛОВИЙ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Изменяющиеся условия российской экономики сегодняшнего времени накладывают значительный отпечаток на содержание и последовательность принятия управленческих решений не только при текущем планировании деятельности, но и при разработке стратегий устойчивого функционирования предприятий.

Хозяйственная система находится в состоянии устойчивости, если при любых изменениях внутренней и внешней среды она сохраняет исходное равновесие. Устойчивое хозяйствование не отрицает и динамики происходящих изменений, но предполагает неизменный положительный эффект при постоянном движении хозяйственной системы, ее функционировании в определенном режиме. Выход экономических соразмерностей за рамки этого режима лишает систему источников роста, делает ее неустойчивой и, в конечном итоге, нежизнеспособной. Устойчивая экономика может себе позволить некоторые отступления от заданного правила. Каждое российское предприятие представляет собой взаимосвязь множества хозяйственных единиц. Все они приспосабливаются к платежеспособному спросу и в то же время предпринимают меры для обеспечения устойчивого дохода. Предприятия связаны между собой через хозяйственные поставки, денежные отношения, поэтому возможности увеличения производства на одних должны корреспондироваться с такими же процессами в смежных производствах, с транспортным обеспечением. А если учесть, что производство какого-либо технологически сложного продукта предполагает взаимосвязь сотен предприятий, то можно представить, каков общий масштаб согласований отдельных хозяйствующих субъектов. Эти пропорции в условиях рынка очень подвижны, тем более что каждая производственная единица обладает известной автономностью. Нарушение отдельных равновесных взаимосвязей с исчезновением отдельных субъектов может компенсироваться созданием новых и развитием отдельных подсистем и может быть устранено без нарушения стабильного развития всей экономической системы. Такое движение экономики не нарушает пропорциональности хозяйства, и требует определения критериев устойчивости функционирования предприятий.

Использование целостной системы критериев предполагает их тесное взаимодействие. Учет каждого их них в выработке и формировании экономической стратегии позволит снизить давление факторов разобщенности в производственных отношениях как между отдельными субъектами, так и между отраслями и регионами [4, с. 27].

Сама устойчивость функционирования предприятия предстает в этом случае как некое новое качество, продукт интеграции, соединения в единое целое многих элементов. Учет взаимодействия критериев позволит выделить общие кооперативные множества устойчивости, характеризующие ее как самостоятельную реальность. Критерии устойчивости хозяйства делятся на внутренние (форма собственности, степень интеграции, система экономических интересов, экономическая структура, государственное регулирование и т. д.) и внешние (экономическое положение страны в мировой системе, место страны в МРТ, уровень ВВП, уровень жизни населения), что дает возможность выделить и исследовать внутреннюю и внешнюю устойчивость.

Основываясь на внутренних критериях, можно исследовать и оценить воздействующие факторы устойчивости и неустойчивости, возникающие в ходе нарушения сложившихся общественных отношений, обеспечить адекватности мер установления экономического равновесия, необходимых и достаточных для реализации целей реформ во времени и пространстве.

Внешние критерии – это критерии зрелости: производительных сил и производственных отношений, целей, капитала. Опыт многих стран, вышедших на передовые рубежи развития, показал, что устойчиво развивается хозяйство в тех странах, где, несмотря на многие негативные факторы, широко внедряются передовые технологии и инновации, новые формы организации и управления, активно применяются экономические методы экспансии и воздействия в решении современных проблем.

Структуру критериев устойчивости российских предприятий можно рассматривать и с позиции содержательной стороны самой хозяйственной устойчивости, которые представлены следующими элементами:

– ресурсным потенциалом предприятия;
– производственным потенциалом предприятия;
– научно-техническим потенциалом предприятия;
– эффективностью использования и развития хозяйственного потенциала предприятия;
– степенью структурных преобразований производства;
– конкурентоспособностью продукции на рынке;
– уровнем специализации и кооперирования производства;
– целостностью экономического пространства;
– возможностью адаптации к новым условиям.

Указанные критерии наиболее важны с точки зрения оценки и выбора факторов становления устойчивости и формирования экономической политики по достижению этого состояния. Анализ и использование этих критериев дает возможность оценить состояние устойчивости российской экономики в процессе становления и развития с учетом перспектив увеличения ресурсного, производственного и научно-технического потенциалов, обеспечения демократизации отношений собственности, структурных преобразований производства, использования возможностей экономического роста.

Наряду с определением критериев неизбежно встает вопрос об условиях устойчивости функционирования российских предприятий. В экономической литературе к условиям устойчивости функционирования относят: фундаментальные научно обоснованные решения по улучшению структуры производства и организации управления предприятиями как основными субъектами рынка; повышение профессионального уровня руководящих хозяйственных кадров, предпринимателей, менеджеров с целью более умелого управления производством и овладения новыми методами хозяйствования; укрепление договорной дисциплины и повышение экономической ответственности руководящих деятелей и коллективов предприятий за обеспечение взаимных платежей и уплату налогов. Сюда же исследователи включают ускорение НТП, использование новейших технологий и усиление системного подхода к предстоящим преобразованиям [1, с. 34–42].

Такое определение условий выхода из экономического кризиса не вызывает возражений. Однако условия устойчивости функционирования несколько иные. Устойчивость хозяйства должна иметь место в любой ситуации: в фазе кризиса, депрессии, оживления и подъема. Задача развивающейся в условиях рынка экономики – сформировать такую систему хозяйства, которая бы могла спокойно, без экономических потрясений пережить период спада и нарушения устойчивости.

Условия устойчивости – это такие экономические обстоятельства, которые предоставляют возможность беспрепятственного действия объективным экономическим законам развития предприятия как целостного, единого организма. К таким условиям можно отнести:

– единое экономическое пространство с неотвратимо действующей системой экономических регуляторов;
– наличие государственных институтов управления социально-экономическими процессами;
– развитые экономические управленческие функции государства;
– экономическую и государственную безопасность;
– гарантированную договорную дисциплину для любого экономического субъекта;

– установившийся инфляционный режим функционирования экономики.

Условия устойчивости – это условия, благоприятные для товаропроизводителей, притом независимо от формы собственности и правовой принадлежности. По существу, благоприятность для товаропроизводителей можно выделить в качестве одного из самых важных критериев устойчивости. Устойчивость хозяйства, как известно, начинается с устойчивого производства. Однако непреодолимым барьером является то, что норма доходности в производстве гораздо ниже, чем в непроизводственной сфере. Усугубляет положение недостаточная платежеспособность внутренних потребителей, которые не в состоянии приобрести объемы продукции добавочного производства. Кроме того, экспортно-импортные пошлины снижают конкурентоспособность экспорта. Наконец, не способствует инвестициям действующая система налогообложения, которая эффективные вложения после обязательных отчислений превращает не только в малоэффективные, но и в убыточные. Если учесть к тому же ряд экономических, финансовых, политических и социальных рисков, то становится ясной картина неустойчивого развития предприятия.

Перед российскими предприятиями стоит задача создания реальных условий устойчивости. Предлагается множество обоснованных идей в отношении улучшения экономической ситуации в стране: изменение экономической структуры, расширение внутренних инвестиций; часто обсуждается налоговая политика и множество других проблем. Применительно к проблеме упрочения условий устойчивости ключевым вопросом можно считать увеличение внутреннего спроса и оздоровление его структуры. Как справедливо считают ученые и практики, с помощью иностранных инвестиций этой задачи не решить, тем более, что они ложатся долговым бременем на предприятия. Рассчитывать на собственные инвестиции товаропроизводители не могут ввиду их отсутствия. Поэтому важно в современных условиях восстановить инвестиционное значение государственного бюджета и подкрепить капитальные вложения четким, адресно-целевым планированием.

Частный сектор в структуре хозяйства гораздо менее управляем. Опыт свидетельствует, что организовать этот сектор невозможно. Это значительный фактор, дестабилизирующий устойчивость. Поэтому надо укрепить фактор стабильности, который содержится в государственном секторе: реорганизовать его, наладить управление и планирование его работы, разработать нормативную базу его функционирования, чтобы не растерять окончательно, а использовать оставшийся значительный потенциал предприятий, задействовать существенный резерв мощностей, пока еще достаточный для организации производства, реконструкции промышленности и сельского хозяйства [3, с. 50]. Но для этого должна быть создана обстановка, способствующая подъему экономики, выводу предприятия из фазы спада и направлению на путь устойчивого роста.

Таким образом, анализ условий устойчивости функционирования российских предприятий показал, что необходимо постоянно выявлять и создавать условия, способствующие увеличению внутреннего спроса на продукцию, оздоровлению структуры предприятия, четкому планированию капитальных вложений, совершенствованию системы управления. Процесс становления устойчивости осуществляется с помощью механизма реализации микроэкономических процессов. Его составляющими выступают микроэкономические элементы, действие которых направлено на общехозяйственные цели и реализуется через общехозяйственные решения, предусматривающие экономное и эффективное использование всех ресурсов российских предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бачурин, А.** Основные условия устойчивости экономики [Текст] / А. Бачурин // Экономист. – 1998. – № 11.

2. **Иванченко, В.** Общность критериев экономической и государственной безопасности [Текст] / В. Иванченко // Экономист. – 1996. – № 5.

3. **Петров, А.Н.** Предпосылки оживления: сильный государственный сектор и планирование [Текст] / А.Н. Петров // Экономист. – 1996. – № 5.

4. **Туктарова, Л.Р.** Стратегия обеспечения хозяйственной устойчивости предприятия: организационно-экономический аспект [Текст] : [моногр.] / Л.Р. Туктарова. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2007.

УДК 334.7

Ю.В. Вертакова, О.О. Ватутина

АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

Инновационное развитие экономики является одним из базовых направлений повышения ее конкурентоспособности. Причем проблема инновационной направленности развития обострилась именно в современных, посткризисных условиях [1, с. 71]. В этой связи актуальна проблема поиска инструментария для стимулирования разработки и внедрения инноваций в деятельности российских предприятий, прежде всего промышленных.

Одним из действенных механизмов, способствующих увеличению объема ресурсов, направляемых на инновационное развитие, а также диверсификации рисков, является интеграция предприятий.

Образование интегрированных структур в рамках инновационно-ориентированных отраслей представляется чрезвычайно перспективным, поскольку позволяет в полной мере использовать преимущества синергетического эффекта объединения в экономике и тем самым повысить конкурентоспособность отечественных товаров и инвестиционную привлекательность предприятий отрасли, прежде всего реализующих инновационные проекты [2–4].

Понятие «интеграция» происходит от лат. integrum – целое и лат. integratio – восстановление, восполнение, т. е. означает сплочение, объединение экономических, государственных, общественных структур в рамках региона, страны, мира. Интеграцию в рамках инновационно-ориентированных отраслей промышленности, на наш взгляд, следует рассматривать как главный результат совершенствования производственных отношений в части создания и доведения до потребителей качественной инновационной продукции на основе образования отраслевых связей, складывающихся в этом процессе.

Инновационно-ориентированная интегрированная структура представляет собой устойчивую группу кооперационно связанных между собой инновационно-ориентированных юридических лиц (участников), объединенных на основе добровольной передачи ими части своих прав одному из участников – центральной (головной) компании интегрированной структуры – и подчинения общим интересам интегрированной структуры в целом.

Успех интеграционной деятельности будет зависеть от полноты увязки интересов различных вовлеченных в данную деятельность сторон, от степени пригодности к ней главных ее участников, а также от их активности в достижении поставленных целей, причем характер этих целей в значительной мере будет определяться интересами основных групп влияния и в первую очередь – интересами собственников субъектов – участников интеграционного процесса [5].

Результаты реализации интеграционного развития во многом зависят от выбора сбалансированного варианта создания инновационно-ориентированных интегрированных структур, а также от того, насколько рационально осуществляется управление экономической эффективностью таких структур [7].

Управление эффективностью инновационно-ориентированных интегрированных структур – это набор управленческих процессов (планирования, организации выполнения, контроля и анализа), которые позволяют менеджерам определять стратегические цели и затем оценивать и управлять деятельностью по достижению поставленных целей при оптимальном использовании имеющихся ресурсов.

Управление эффективностью инновационно-ориентированных интегрированных структур включает три основных вида деятельности:

– постановку целей;

– анализ значений показателей, характеризующих достижение интегрированной структурой поставленных целей;

– управляющих воздействий менеджеров по результатам анализа, направленных на улучшение будущей деятельности интегрированной структуры по достижению поставленнных целей.

Алгоритм управления эффективностью инновационно-ориентированной интегрированной структуры представлен на рис. 1.

Первым шагом является обоснование цели и задач создаваемой интегрированной структуры.

Далее вырабатывается и адаптируется к конкретной ситуации система общих и частных показателей, характеризующих результативность взаимодействия участников интегрированной структуры при совместной деятельности.

Классификация факторов, определяющих эффективность инновационно-ориентированной интегрированной структуры, приведена на рис. 2.

Рис. 1. Алгоритм управления эффективностью инновационно-ориентированной интегрированной структуры

Рис. 2. Классификация факторов, определяющих эффективность инновационно-ориентированной интегрированной структуры [6]

Все факторы эффективности инновационно-ориентированной интегрированной структуры можно разделить на две группы: факторы внешней экономической среды и факторы внутренней экономической среды. Набор показателей оценки эффективности инновационно-ориентированных интегрированных структур разрабатывается исходя из целей интеграции и особенностей участников такой структуры.

Следующим шагом реализации алгоритма является разработка нескольких возможных сценариев, а также определение мер их актуальности, характеризующих возможные варианты формирования интегрированной структуры. На этом этапе разрабатывается перечень предполагаемых предприятий, вузов, НИИ, выбирается вид, способы и формы интеграционного взаимодействия. В рамках выбранного сценария разрабатывается комплекс мероприятий.

Следующее действие – переход от прежней структуры взаимоотношений к выполнению выбранного сценария путем осуществления мероприятий с периодической оценкой получаемых частных эффектов. В случае, если на одном из этапов будут выявлены несоответствия частных эффектов установленным критериям эффективности, должно происходить исключение данного мероприятия из рассмотрения. В результате происходит выбор сценария и соответствующего ему комплекса мероприятий, которые наилучшим образом соответствуют стратегии и тактике развития инновационно-ориентированной интегрированной структуры.

Завершающий этап – окончательное принятие решения о взаимодействии субъектов интегрированной структуры в рамках принятого сценария и выполнение разработанных мероприятий. Формируется система управления и контроля деятельности участников интегрированной структуры.

Предлагаемый алгоритм управления эффективностью инновационно-ориентированных интегрированных структур представляет собой попытку решения проблемы оценки результатов деятельности интегрированных промышленных структур в российской экономике. Он может

быть использован как на этапе планирования интеграции, что позволит принимать экономически верные решения, так и во время функционирования инновационно-ориентированной интегрированной структуры, для разработки корректирующих действий. При этом корректирующими действиями могут быть: исключение слабого звена (хозяйственного образования, сокращающего эффективность всей интегрированной структуры), его замена или разработка мероприятий по повышению характеристик участника (технологических, функциональных, экономических, маркетинговых, технических, финансовых, социальных, экологических, институциональных и прочих) к требуемому уровню.

Таким образом, представленный алгоритм позволяет провести анализ и получить результаты, позволяющие выработать решения по совершенствованию состава инновационно-ориентированной интегрированной структуры и разработать практический инструментарий, а именно способы и методы повышения эффективности интеграционных взаимодействий хозяйственных образований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Плотников, В.А.** Последствия современных экономических трансформаций и пути преодоления финансового кризиса в России [Текст] / В.А. Плотников, Ю.В. Вертакова // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2010. – № 6. – С. 71–78.

2. **Антипина, Е.С.** Теоретические основы формирования финансово-промышленных групп [Текст] / Е.С. Антипина // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 6. – С. 73–75.

3. **Чередников, О.Н.** Интернационализация высокотехнологичных «старт-ап» компаний в условиях глобальной диффузии инновационного человеческого капитала [Текст] / О.Н. Чередников // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – № 6. – С. 122–125.

4. **Ткаченко, Т.Б.** Производственная интеграция – движущая сила преобразований в инвестиционно-строительной сфере [Текст] / Т.Б. Ткаченко // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2010. – № 1. – С. 95–98.

5. **Лямзин, О.Л.** Этапы планирования и реализации интеграционной работы в рамках эффективного национального инновационного цикла [Текст] / О.Л. Лямзин // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2008. – № 3 (59). – С. 73–77.

6. **Анциферова, О.Ю.** Кооперация и интеграция в системе устойчивого развития регионального АПК [Текст] / О.Ю. Анциферова // Мичуринск: Изд-во Мичуринского госагроуниверситета, 2010. – 153 с.

7. **Бабкин, А.В.** Анализ применения методологических подходов к управлению экономическими системами [Текст] / А.В. Бабкин, Л.К. Шамина // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2008. – № 1 (53). – С. 18–22.

УДК 658.5

В.В. Титов, И.В. Цомаева

УПРАВЛЕНИЕ СЕРИЙНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ

Планирование производства и на ближайший плановый период и на перспективу осуществляется на основе прогнозного спроса на продукцию предприятия. Процесс планирования представлен во многих работах, например [1, 4], однако при этом не всегда учитывается стохастический характер прогнозного спроса (из-за сложности постановки и решения задачи), что при реализации планов производства в текущем периоде (год, месяц) приводит к результатам, отличным от прогнозных. В этой ситуации возникает сложнейшая задача принятия решений в управлении производством именно при текущем планировании, в котором необходимо наиболее точно учесть фактическую реализацию планов. В данной статье мы представляем один из подходов к решению указанной проблемы.

Составление годового плана может быть осуществлено в три этапа [1]. На первой стадии проектирования годового плана формируется его проект, при этом расчеты могут быть и оптимизационными. Учитываются исходная нормативная информация базового (текущего) года, а также прогнозная – цéны, спрос на продукцию и др., задаются стратегические ключевые показатели, на которые предприятие планирует выйти – объемы продаж, чистой прибыли, уровни рентабельности и др. Результаты расчетов проекта годового плана укажут на рассогласование расчетных показателей с контрольными. Данное рассогласование устраняется с помощью формирования плана повышения эффективности производства, т. е. за счет нововведений. Это один из важнейших моментов внутрифирменного планирования, с помощью которого осуществляется согласование показателей деятельности предприятия.

На втором этапе составления годового плана ставится задача устранения создавшегося рассогласования между расчетными и контрольными параметрами. Здесь более эффективно использование модели оптимизации, которая как модель функционирования предприятия в плановом периоде на основе предварительных расчетных данных годового плана составит оптимизационный план реализации организационно-технических мероприятий, нововведений, заданных в исходной информации и позволяющих указанное рассогласование устранить либо минимизировать. Одновременно с этим проводится и оптимизационный финансово-экономический анализ ситуаций. С помощью модели оптимизации проводятся многовариантные расчеты для корректировки годового плана предприятия, анализа сложившихся ситуаций и предлагаемых решений, оперативного принятия решений на ближайший плановый период (квартал, месяц). Подобные расчеты могут быть выполнены и с помощью последовательных балансовых расчетов без использования оптимизационной модели. При этом, конечно, будет потеряна часть системного и оптимизационного экономического эффекта.

Таким образом, в рассматриваемом подходе к технико-экономическому и финансовому планированию при формировании годового плана деятельности предприятия предлагается использовать модель оптимизации или другие системные расчеты, с помощью которых анализируется сложившаяся экономическая ситуация на момент принятия решений, а из всех предлагаемых мероприятий выбираются наиболее эффективные с точки зрения функционирования предприятия на планируемый период и необходимые для согласования расчетных показателей с контрольными.

Предположим, что такая задача решена. Результаты расчетов на примере производства

Таблица 1

Варианты планов производства и реализации продукции с учетом возможных случайных отклонений годового прогнозного спроса на продукцию от факта

Показатели, млн руб.	Контрольные данные	Исходные решение	Планируемые показатели производства и реализации продукции по вариантам							
			1	2	3	4	5	6	7	8
Объем реализации	443	428,6	439	436	427	416	440	449	438	404
Прибыль от продаж	25	29	29,1	27,4	26,7	22,3	29,8	36,3	30,9	21,4
Чистая прибыль	20	23,2	23,3	21,9	21,3	17,8	23,8	29	24,7	17,1
Рентабельность продаж	5,6	6,7	6,6	6,3	6,2	5,3	6,8	8,1	7	5,3
Оборотные активы	170	165	170	169	165	163	170	171	169	158
Кредиторская задолженность	150	144	147	146	143	141	147	148	146	137
Инвестиции на техническое перевооружение	20	23,2	23,3	21,9	21,3	17,8	23,8	29	24,7	17,1

товаров народного потребления ОАО «АПЗ «Ротор» представлены в табл. 1. Здесь заданы контрольные показатели на планируемый год, представлено оптимальное исходное решение, учитывающее верхнюю границу спроса на продукцию как прогнозную оценку, заданную службой маркетинга. Как видим, не выполняется только план по объему реализации. Это рассогласование может быть устранено за счет запуска в производство новой продукции. При этом не учитывался стохастический характер прогнозного спроса. Ясно, что при реализации этого плана будут получены результаты, отличные от прогнозных.

Априори фактические результаты определить невозможно. В этой ситуации методологически задача ставится следующим образом. Следует сформировать такой годовой план, который с определенной вероятностью обеспечит выполнение стратегических показателей развития предприятия в рассматриваемом периоде.

Учет стохастического характера ограничений по спросу на продукцию осуществлен следующим образом. Для прогноза верхних значений годового спроса на продукцию используется метод Монте-Карло, поскольку известны два главных параметра распределения – среднее и среднеквадратическое отклонение факта от прогнозного плана – на основе изучения данных за прошедшие периоды. Закон распределения случайной величины «спрос» предполагается нормальным. Это обосновано статистическими наблюдениями на заводе.

Рассчитав множество верхних границ спроса по всей продукции, далее используем модель оптимизации для формирования вариантов годового плана работы предприятия. Аналогичным образом можно в исходные данные заложить возможные изменения цен на продукцию, на материалы. Однако эти изменения не столь велики и оказывают несущественное влияние на результаты расчетов. В табл. 1 представлены результаты расчетов только первых восьми вариантов. Однако и в этом случае показано, что в трех вариантах из восьми показатели будут хуже, чем в базовом. Наихудший вариант восьмой. Так, объем продаж может уменьшиться на 5,7 %, прибыль от продаж – на 26 %, рентабельность от продаж – на 21,4 %. Данная информация показывает, что может снизиться объем продаж, а структура продаж продукции может измениться в сторону менее рентабельной продукции.

Именно такой информации не хватает в практике планирования на промышленных предприятиях. Подобная информация говорит о том, что предприятию необходимо иметь определенные стохастические резервы. Следует диверсифицировать производство и увеличить

лан объема продаж, разработать дополнительные нововведения по снижению издержек производства, накладных расходов и др.

Учет стохастики наиболее сложен в оперативном управлении производством (ОУП). Обычно на предприятиях системы ОУП нацелены на удовлетворение спроса. При этом приходится создавать стохастический резерв готовой продукции [2] на основе статистических данных за прошедшие периоды. Из-за этого предприятия несут дополнительные финансовые затраты.

Поэтому необходимо дать экономическое обоснование того уровня производства в том или ином месяце, на который должно ориентироваться предприятие. За основу исследований нами взят серийный выпуск мясорубок на ОАО АПЗ «Ротор». Для примера рассмотрены данные за 2008 г., отражающие текущие планы производства (ориентированные на прогнозный спрос), и фактический спрос на один из типов мясорубок.

Однако на короткий период времени трудно выстроить закономерность изменения величины спроса по месяцам для серийного производства. Так, в отдельные месяцы года продукция не производится и не продается. Поэтому прогнозный спрос на планируемый месяц формируется перед его началом, с учетом длительности производственного цикла, технической и материальной подготовки производства. Учитываются фактические заказы и прогнозная составляющая. Степень рассогласования плана и факта может быть определена только в последующем месяце. Для получения закономерности изменения величины рассогласования прогнозного спроса и фактического необходимо рассмотреть достаточно большое количество таких пар значений. Были зафиксированы прогнозный и фактический спросы по 36 типам мясорубок – всего 223 пары значений [3]. По указанным данным можно констатировать, что фактические отклонения не превышают 40 % от прогнозного спроса.

Поэтому если за единицу обозначить прогнозный спрос (текущий план производства), то отклонения фактического спроса от прогнозного будут отражены долями от единицы. Примем за единицу отклонений интервал в 5 %, т. е. долю величиной 0,05. Таких интервалов 16. Далее необходимо подсчитать, сколько отклонений фактического спроса от прогнозного попадает в тот или иной интервал. Так как величины отклонений не кратны значению 0,05, то за основу принимаем середину таких интервалов, а фактический спрос относительно прогнозного фиксируем как $x = 1 \pm i$ (i – величина откорректированного отклонения). Такие значения уровней фактического спроса относительно прогнозного даны в табл. 2. В ней также представлена частота f попадания значений уровня фактического спроса относительно прогнозного в заданные интервалы отклонений.

Данные табл. 2 позволяют построить гистограмму распределения уровней фактического спроса относительно прогнозного. Характер

Таблица 2

Распределение отклонений фактического спроса от прогнозного по заданным интервалам

№ п/п	Усредненные значения фактического уровня спроса относительно прогнозного спроса	Число значений, отнесенных к заданным интервалам
	x	f
1	0,625	2
2	0,675	2
3	0,725	8
4	0,775	11
5	0,825	15
6	0,875	19
7	0,925	26
8	0,975	29
9	1,025	31
10	1,075	28
11	1,125	19
12	1,175	13
13	1,225	10
14	1,275	7
15	1,325	2
16	1,375	1
		Итого: 223

гистограммы позволяет выдвинуть рабочую гипотезу о нормальном распределении отклонений фактического спроса относительно прогнозного. Однако только сравнение фактического распределения с теоретическим позволит подтвердить или опровергнуть данную гипотезу с помощью критериев согласия. Наиболее употребительным является критерий К. Пирсона χ^2. В табл. 3 представлены значения f_1 – частоты теоретического нормального распределения; $\chi^2 = 3{,}75$ при числе степеней свободы 13. С помощью таблицы существенности определяется, что при вероятности 0,99 χ^2 не должно быть более 4,107. Это условие выполняется. Следовательно, гипотеза о случайном расхождении между фактическим и теоретическим распределениями подтверждается.

Таблица 3

Расчет прироста объемов продаж при увеличении запасов готовой продукции

Номер интервала	f_1	$f_1 / \Sigma f_1$	Возможное изменение продаж, ед. $(f_1 / \Sigma f_1)$ 1568	Нарастающая сумма продаж, ед.
1	1,339	0,0045	–7	1183
2	2,978	0,0134	–21	1204
3	5,795	0,0261	–41	1245
4	10,15	0,0458	–72	1317
5	15,817	0,0714	–112	1429
6	21,983	0,0992	–156	1585
7	27,204	0,1227	–193	1778
8	30,007	0,1354	–213	1991
9	29,492	0,133	209	2200
10	25,842	0,1166	183	2383
11	20,156	0,0909	143	2526
12	14,03	0,0633	99	2625
13	8,68	0,0392	61	2686
14	4,792	0,0216	34	2720
15	2,3566	0,0106	17	2737
16	1,0325	0,0046	7	2744
Итого: 221,65				

Полученный результат позволяет далее построить методику определения уровня производства и продаж продукции, которая обеспечивает получение наибольшего экономического эффекта от продаж в условиях случайного процесса реализации продукции.

Методику расчетов представим на примере производства и реализации одного из типов мясорубок. Оптовая цена мясорубки – 1042 р., себестоимость – 1033 р., прибыль – 9 р., рентабельность продукции – 0,87 %, рентабельность продаж – 0,86 %. Прямые затраты – 828 р., основная заработная плата – 59,7 р. Из 205 р. накладных расходов переменные затраты составляют 199,4 р., постоянные – 5,6 р.

Пусть на планируемый месяц план составил 1960 ед. (на уровне прогнозного спроса для данного периода).

Если при прогнозном спросе в 1960 ед. изделий создать 40 %-й запас готовой продукции в 784 ед. под возможный случайный спрос, то это позволяет почти со 100 %-й вероятностью говорить о том, что в среднем прогнозный спрос на продукцию будет удовлетворен. При этом объем продаж может достигнуть 2744 ед., а минимальный объем продаж может составить 1176 ед. (табл. 3). Общее возможное колебание спроса – 1568 ед. Отсюда среднегодовой запас готовой продукции составит 784 ед. стоимостью 809,9 тыс. р. При 15 %-й банковской ставке за кредит под финансирование прироста оборотных активов затраты увеличатся на 121,5 тыс. р. На каждое изделие, находящееся в запасах, затраты на хранение составят 155 р. в год (12,9 р. в месяц).

При минимальном объеме продаж величина прибыли составит $1176 \cdot 9 - 5{,}6 \cdot 784 = 6193{,}6$ р. Здесь учтены постоянные накладные расходы в размере 5,6 р. на единицу продукции, которые увеличивают себестоимость оставшейся продукции при уменьшении продаж по сравнению с планом. При плановом объеме продаж в 1960 ед. создается средний запас готовой продукции в размере 784 ед. Тогда при продажах на уровне 1960 ед. уровень прибыли составит $1960 \cdot 9 - 784 \cdot 12{,}9 = 7526{,}4$ р.

Далее представим расчеты, начиная с 9 по 16 (либо с 8 по 1), в каждом из которых увеличивается средний запас продукции на 98 ед., возрастает объем продаж. Воспользуемся теоретической

частотой f_1 (табл. 3) нормального распределения попадания фактического отклонения от прогнозного в тот или иной интервал такого отклонения и рассчитанными на этой основе долями ($f_1 / \Sigma f_1$) возможного прироста (уменьшения) продаж продукции. Это позволяет определить возможный прирост продаж по интервалам и нарастающий средний итог объемов продаж (см. табл. 4).

Для интервала 9 прирост продаж в среднем определен 209 ед. Увеличение прибыли составит 3051,4 р. : 209 (9 + 5,6), экономия на накладных расходах 5,6 р. Однако создание средних запасов в 98 ед. увеличит затраты на хранение на 1264,2 р. (98 · 12,9). Итоговый эффект – 1787,2 р. Аналогично расчеты проводятся для других интервалов, итоги расчетов представлены в табл. 4.

Как видим, оптимальный план производства и продаж изделий должен составить не 1960 ед., а 1810 (см. табл. 4 и рисунок). Это приведет к росту прибыли на 3,3 млн р. При этом средний уровень запасов не должен превышать 392 ед., т. е. не более 20 % от объемов продаж. Следует также отметить, что из-за несовпадения теоретической частоты f_1 (табл. 3) нормального распределения с фактическими максимальный объем продаж в табл. 4 на 31 ед. меньше прогнозного плана.

Таким образом, поставленная проблема обоснования уровня производства и продаж продукции относительно предварительного прогнозного плана продаж D (в нашем случае это 1960 ед.), который формируется на предприятии службой маркетинга и сбыта на ближайший плановый период (месяц), может быть решена на основе представленного комплекса расчетов.

В формализованном виде его можно представить следующим образом. Обозначим через ΔD – максимальный объем запасов (в нашем примере это 40 % от величины D), $i = 1, 2, \ldots, m$ – интервал, в котором учитывается возможное превышение объемов продаж относительно прогнозного плана. В нашем случае $m = 8$, i соответствует обозначенным ранее интервалам от 9 до 16. Пусть z равно среднему уровню запасов изделий на каждом интервале, h – затраты на хранение единицы продукции в течение месяца. Для рассматриваемого случая $z = 98$, $h = 12{,}9$ р. Для каждого интервала i на основе частот отклонений f_{1_i} фактического спроса от прогнозного плана задан средний уровень прироста производства и продаж продукции $d_i = \Delta D\left(f_{1i} - \sum_i f_{1i}\right)$, см. вторую колонку в табл. 4.

Прибыль от продажи единицы продукции, рассчитанная с учетом величины прогнозного плана продаж, равна p, а постоянные накладные расходы (без учета переменных накладных расходов) равны n на единицу продукции. Значение n увеличивает прибыль, если расчет идет на увеличение объемов продаж относительно минимального его уровня. Тогда прирост (снижение)

Таблица 4

Итоговые расчеты по определению наиболее эффективного объема производства и продаж продукции

Интервал отклонений от прогнозного спроса	Возможный прирост продаж, ед.	Возможная нарастающая сумма продаж, ед.	Прирост прибыли по интервалам, руб.	Прибыль нарастающим итогом, руб.
16	7	1929	–1162	7073,8
15	17	1922	–1016	8235,8
14	34	1905	–767,8	9251,8
13	61	1871	–373,6	10019,6
12	99	1810	181,2	10393,2
11	143	1711	823,6	10212
10	183	1568	1407,6	9388,4
9	209	1385	1787,2	7980,8
До создания запасов		1176		6193,6

Определение оптимального объема продаж

прибыли P_i для каждого интервала определяется так (четвертая колонка в табл. 4): $P_i = d_i(p + n) - zh$. Максимальное значение суммарной прибыли достигается перед тем интервалом, в котором значение $P_i < 0$ (см. табл. 4 и рисунок).

Таким образом, методический подход к обоснованию формирования месячного плана выпуска продукции на предприятиях серийного производства в условиях неопределенности спроса, когда трудно построить прогнозную функцию спроса даже на ближайший плановый период, обосновать страховой уровень запасов готовой продукции, может быть представлен следующим образом:

– на фактическом материале проводится анализ степени отклонений фактических продаж по месяцам за годовой период от плановых по интервалам с заданным шагом отклонений, что позволяет обосновать характер распределения отклонений, уровень запасов готовой продукции для каждого интервала, обеспечивающий удовлетворение спроса на продукцию при отклонениях от прогнозного плана;

– на ближайший плановый период предприятие дает оценку спроса на основе фактических заказов и некоторой дополнительной прогнозной величины спроса, основанной на опыте предыдущих месяцев работы предприятия;

– на основе указанной информации, а также данных о прибыльности продукции, ее себестоимости, прямых и накладных расходах, для каждого интервала отклонений, в котором учитывается возможное превышение (уменьшение) объемов продаж относительно прогнозного плана, рассчитывается уровень прибыли от продаж с учетом финансирования страховых уровней запасов готовой продукции;

– тот интервал отклонений факта от плана, которому соответствует максимальная прибыль от продаж, берется за основу. Для этого интервала рассчитан объем продаж, который и принимается как план продаж в рассматриваемом периоде. Именно для такого объема продаж имеет место максимальная вероятность получения наибольшей прибыли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Титов, В.В.** Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования [Текст] / В.В. Титов. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. – 256 с.

2. Исследование операций в экономике [Текст] / под ред. Н.Ш. Кремера. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 407 с.

3. **Титов, В.В.** Формирование текущей производственной программы выпуска серийной технической продукции народного потребления в условиях неопределенности спроса [Текст] / В.В. Титов, И.В. Цомаева, К.В. Ильина // Инновационная фирма: теория и практика развития: сб. науч. тр. / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой; ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск, 2011. – С. 174–182.

4. **Бабкин, А.В.** Методика формирования производственной программы при стратегическом планировании развития предприятия [Текст] / А.В. Бабкин, Е.Д. Жеребов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2009. – № 4 (81). – С. 145–150.

УДК 338.242

Е.А. Байков

УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ЕГО РАЗВИТИЯ

В современных условиях резко возрастает значение стратегического поведения, позволяющего предприятию выживать и процветать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе. Все компании в условиях быстро меняющейся рыночной ситуации, жесткой конкуренции должны концентрировать основное внимание на выработке стратегии развития, которая позволяла бы им успевать за изменениями, происходящими в их окружении. Динамичность изменений во внешней среде, кардинальные изменения запросов потребителей, возрастание конкуренции, появление новых, зачастую совершенно неожиданных возможностей для осуществления бизнеса, а также ряд других факторов привели к значительному повышению значения стратегического менеджмента.

Одним из основополагающих понятий стратегического менеджмента является «стратегический потенциал предприятия (компании, фирмы)».

В современных трудах по стратегическому менеджменту зарубежных и отечественных авторов данная категория трактуется в основном как соответствие и достаточность ресурсов и компетенций организации для разработки и реализации стратегии, укрепляющей ее конкурентные позиции [3, 4, 6, 7, 10 и др.].

В целом, не вступая в противоречие с данной позицией, представляется более целесообразным под стратегическим потенциалом понимать способность использовать совокупность имеющихся ресурсов для реализации избранной стратегии предприятия.

Исходя из приведенных определений, основой стратегического потенциала являются имеющиеся у предприятия ресурсы. В наиболее общем случае они подразделяются на материальные и нематериальные. Современные научные исследования по-разному трактуют основные составные элементы материальных и нематериальных стратегических ресурсов предприятия (см., например, [3, 5, 6, 9, 11]).

Так, на наш взгляд, к материальным ресурсам могут быть отнесены физические и финансовые активы предприятия, а также персонал. Нематериальные ресурсы – это, как правило, качественные характеристики предприятия, к которым могут быть отнесены интеллектуальные, инновационные и информационные ресурсы, репутация, организационная культура и др. (рис. 1).

Рис. 1. Структура основных ресурсов предприятия

К физическим активам наиболее часто относят имеющиеся у организации здания, станки, помещения, оборудование, сырье, материальные запасы, закрепленные за ней природные ресурсы и т. д.

Финансовые активы – это совокупность денежных средств и ценных бумаг, находящихся в собственности предприятия: кассовая наличность, депозиты и вклады в банках, страховые полисы, акции и облигации, паи или долевые участия в других предприятиях. Персонал – это совокупность работников, входящих в списочный состав организации (в данном контексте понимается как физический компонент трудовых ресурсов без учета его качественных характеристик).

Интеллектуальные ресурсы являются главной качественной составляющей трудовых ресурсов предприятия. К ним в первую очередь могут быть отнесены квалификация работников, их знания и умения, образованность, профессиональный опыт, креативность, управленческие и предпринимательские способности и др. Основу инновационных ресурсов компании составляют имеющиеся открытия, новинки и изобретения, оригинальные технологии, производственные секреты («ноу хау»), патенты, лицензии и авторские права. Информационные ресурсы предприятия – это имеющаяся информация в автоматизированных информационных системах и сервисах, библиотеках, архивах, фондах, базах и банках данных, программах, сайтах. Ресурсы, связанные с репутацией организации, как правило, находят свое воплощение в ее деловой репутации («goodwill»), имидже, бренде выпускаемой продукции, товарных знаках, торговых марках, фирменных названиях. Организационная культура и ее высшая форма – корпоративная культура – это система коллективно разделяемых ценностей, убеждений, традиций, образцов и норм поведения, символов и вида отдельных членов и компании в целом, выдержавших испытание временем.

Реализация стратегического потенциала осуществляется, как отмечалось, в интересах и при помощи избранной стратегии предприятия [10]. Для понимания механизма его реализации целесообразно рассмотреть процесс стратегического управления в целом и место в нем стратегического потенциала. Процесс стратегического управления, как правило, состоит из пяти основных этапов (рис. 2) [1].

Определение стратегических установок включает определение видения организации, ее миссии и долгосрочных целей.

Стратегический анализ чаще всего является следующим этапом в стратегическом управлении, но вместе с тем в некоторых случаях он может быть и первоначальной базой для определения видения, миссии, целей фирмы. В его рамках производится анализ внешней и внутренней среды предприятия. При анализе внешнего окружения исследуются политико-правовые, экономические, социально-демографические, научно-технические, природные факторы, а также оцениваются конкуренты, покупатели, поставщики, кредиторы, акционеры и т. д. В ходе анализа внутренней среды проводится комплексное исследование ресурсов предприятия, направленное на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, конкурентных преимуществ и определение стратегического потенциала предприятия.

Рис. 2. Основные этапы стратегического управления

Разработка и формулирование стратегии – центральный этап стратегического управления. На этом этапе с учетом выявленного стратегического потенциала и ряда других факторов определяются возможные альтернативы, оцениваются различные варианты с точки зрения достижения стратегических целей и их возможных последствий, производится выбор наиболее целесообразной стратегии, осуществляются ее окончательная доработка, формулирование и принятие на вооружение.

После того, как стратегия принята, необходимо спланировать ее выполнение. При этом целесообразно выделять планирование как отдельный самостоятельный этап стратегического управления, следующий непосредственно за этапом выработки стратегии [1, 2]. Ведь стратегия – это замысел, концепция, идея, а план – это конкретный документ, который детализирует ее по задачам, времени, ресурсам, исполнителям и т. д. Для этого на каждом предприятии должна разрабатываться собственная интегрированная система планов, проектов, программ, бюджетов.

Реализация разработанной стратегии является наиболее критическим этапом процесса стратегического управления, так как именно она в случае успешного осуществления приводит компанию к достижению поставленных целей.

Как видим, определение стратегического потенциала является конечным результатом анализа внутренней среды предприятия. Но, как уже отмечалось, для его определения необходимо в рамках анализа внутренней среды, прежде всего, провести всесторонний аудит имеющихся материальных и нематериальных ресурсов (рис. 3).

Этот процесс, как и оценку текущего состояния бизнеса, целесообразно осуществлять по основным функциональным направлениям деятельности компании: производство, маркетинг, финансы, управление персоналом, система управления, НИОКР и т. п. Это позволит сформулировать перечень сильных и слабых сторон, который для каждой организации строго индивидуален.

В результате всего этого, а также анализа деятельности конкурентов предприятие должно определить свои конкурентные преимущества. При этом основной акцент должен ставиться на выявлении, а при необходимости и создании конкурентных преимуществ, свойственных только конкретной компании, т. е. на «индивидуальности» предприятия. Конкурентные преимущества фирмы – это уникальные материальные

Рис. 3. Блок-схема алгоритма управления реализацией стратегического потенциала предприятия

и нематериальные ресурсы, которыми она владеет, а также стратегически важные для нее сферы бизнеса, которые позволяют побеждать в конкурентной борьбе.

В конечном итоге это позволит выявить стратегический потенциал предприятия, т. е. те уникальные ресурсы (конкурентные преимущества), которые могут быть использованы в интересах реализации избранной стратегии. Таким образом, именно стратегический потенциал обусловливает выбор той или иной стратегии, наиболее приемлемой для конкретной компании.

В последние десятилетия ведущей тенденцией развития современной рыночной экономики становится все большая популярность выбора предприятиями амбициозных, наступательных, агрессивных стратегий. На корпоративном уровне – это, например, транснациональная стратегия и стратегия диверсификации, на бизнес уровне – стратегии «первопроходца» и дифференциации, в сфере маркетинга – стратегии «проникновения», интерактивного маркетинга, многоуровневых продаж, нейромаркетинга и т. п. Это, в свою очередь, предопределяет существенное возрастание роли нематериальных ресурсов в стратегическом потенциале компаний для реализации этих стратегий.

Материальные ресурсы остаются необходимой базой для любой стратегии. Но если фирма желает добиться значительных успехов на рынке, превзойти конкурентов в остром соперничестве, завоевать позиции лидера, то на первый план выходит наличие у нее уникальных неосязаемых ресурсов: интеллектуальных, инновационных, информационных и т. д. Конкурентное соперничество в современных экономических условиях становится «интеллектуально-инновационно-информационным» на стратегическом уровне [11].

Интеллектуальные ресурсы, как отмечалось, являются главной качественной составляющей трудовых ресурсов предприятия. В современном стратегическом менеджменте персонал рассматривается как основная ценность компании, без которого не могут быть реализованы конкурентные преимущества и обеспечивающая его достижение соответствующая стратегия.

Руководство компании должно иметь информацию о том, какие люди на нее работают и какими профессиональными навыками обладают. Это существенная информация для формирования и реализации корпоративной стратегии и бизнес-стратегии. Прекрасная стратегия может оказаться бессмысленной, если работники не обладают достаточным профессионализмом для ее выполнения.

В современных быстро изменяющихся условиях важным конкурентным преимуществом компании становится собственная система подготовки и повышения квалификации персонала. С точки зрения предпринимательства ее основное предназначение – готовить не узкофункциональных работников, а «специалистов-дженералистов», ориентирующихся в общих вопросах стратегического менеджмента, диверсификации, нововведений, обладающих глубокими знаниями в конкретных областях, имеющих навыки работы с постоянно обновляющейся информацией и в условиях динамичной обстановки [5].

Имеющаяся у предприятий инновационная база (открытия, изобретения, «ноу хау», патенты и т. д.) является существенной основой, а в ряде случаев и обязательным атрибутом для выбора и реализации перспективных стратегий. Как свидетельствует мировая практика, большинство из образовавшихся в последние десятилетия успешных монополий возникло на базе открытий, изобретений и других новшеств, позволивших создать либо неизвестную ранее продукцию, либо новые перспективные рынки. Вместе с тем и те компании, которые давно зарекомендовали себя на рынке, постоянно совершенствуют свою инновационную деятельность. Очень многие предприятия, понимая, что преимущество, связанное с инновацией, проще завоевать, чем сохранить, в своих стратегиях предусматривают перманентное «вбрасывание» продуктовых, технологических, маркетинговых, организационных и других новшеств.

Существует общеизвестное выражение: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». Перефразируя его, можно сказать: «Кто владеет

информацией, тот стратегически превосходит своих конкурентов». Информация – это залог побед в конкурентной борьбе, а следовательно, и успеха приводящих к ним соответствующих стратегий. И это вполне обоснованно, так как любая стратегия выбирается и реализуется на основе всестороннего анализа огромнейшего массива информации. Для этого необходимо проанализировать политическую, экономическую, социокультурную, технологическую и техническую информацию на всех уровнях. Требуются полные и достоверные сведения о конкурентах, потребителях, поставщиках и партнерах. Нужны и объективные данные о внутренней среде предприятия: производстве, финансах, персонале, системе управления, НИОКР и т. д. Поэтому роль информационных ресурсов в стратегическом развитии организации переоценить невозможно.

Одним из важнейших нематериальных активов компаний в последнее время за рубежом стали признавать репутацию: деловую репутацию («goodwill») и связанные с этим понятия «имидж», «бренд». Деловая репутация – это сформированное в сознании потребителей в течение длительного времени положительное мнение о компании, ее доброе имя. В его основе лежит экспертная оценка основных аспектов ее деятельности: экономической, социальной, экологической. Имидж же является больше эмоциональной категорией, основанной исключительно на впечатлениях потребителей. Под брендом в большинстве случаев понимается популярная, легко узнаваемая и юридически защищенная символика какого-либо производителя или продукта.

Известно, что в структуре активов транснациональной корпорации «Coca-Cola» лишь 4 % материальных активов, остальные 96 % – это активы нематериальные, т. е. приходящиеся на деловую репутацию компании, ее корпоративный имидж и бренд. Этот классический пример демонстрирует, как «то, что нельзя потрогать» дает осязаемый, исчисляемый громадными суммами финансовый результат (по оценкам экспертов – около 80 млрд долл.) [8].

Формирование деловой репутации, имиджа, бренда и управление ими – это непрерывная комплексная работа, являющаяся следствием грамотно продуманных и разработанных действий всех сотрудников компании и прежде всего ее руководства. «Потерять лицо компании» в условиях развитых рыночных отношений – это значит поставить бизнес под угрозу полного крушения. И как противовес этому – широко известная положительная репутация, мощнейший стимул и трамплин для избрания и реализации самой смелой стратегии.

Пожалуй, не меньшее значение с точки зрения влияния на функционирование и развитие предприятия имеет еще один элемент нематериальных ресурсов – организационная культура и ее высшая форма проявления – культура корпоративная. Феномен корпоративной культуры давно известен в развитых странах, но, к сожалению, еще слабо используется бизнесом в нашей стране. Даже простое перечисление ее основных компонентов (культура организации производства и условий труда, культура управления и управленческого общения, культура взаимоотношений с клиентами, деловыми партнерами и акционерами, корпоративная этика, корпоративная коммуникационная культура и этикет, фирменный стиль и стиль одежды) дает ясное представление о значимости этого фактора для предприятия, нацеленного на стратегическое развитие.

Культура предприятия трудно поддается измерению и изменению, однако является ключом к реализации стратегии. Отсутствие или низкий уровень организационной культуры могут стать главной причиной провала стратегии предприятия. В последнее время возросло понимание того влияния, которое феномен культуры оказывает на эффективность деятельности предприятия в долговременной перспективе.

Все вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы.

Управление стратегическим потенциалом является важнейшей составной частью общего процесса стратегического управления предприятием. При этом с полным основанием можно полагать, что данная деятельность оказывает предопределяющее воздействие на выбор и окончательное формирование стратегии

предприятия. Учитывая то, что выработка любой стратегии – это прерогатива высшего руководства организации, управление стратегическим потенциалом также является функцией топ-менеджмента.

С одной стороны, топ-менеджмент должен грамотно и эффективно управлять имеющимся стратегическим потенциалом компании в интересах реализации избранной стратегии, но с другой – стратегический потенциал, в свою очередь, определенным образом влияет на эту деятельность. Это касается таких неосязаемых ресурсов, как интеллектуальные, информационные и организационная культура.

Для того чтобы реализовать именно ту стратегию, которая будет наиболее эффективной и приведет к процветанию компании, необходимы соответствующие знания стратегического менеджмента, практический опыт стратегического управления, креативность, интуиция и талант высококвалифицированных руководителей. Данные компетенции должны опираться на владение и умение использовать необходимую информацию для достижения поставленных амбициозных целей. И все это должно реализовываться руководством предприятия при помощи эффективного стиля управления в рамках сформированной им корпоративной культуры.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Байков, Е.А.** Стратегический менеджмент [Текст] : учеб. пособие / Е.А. Байков. – СПб.: Д.А.Р.К., 2009.

2. **Байков, Е.А.** Теоретические основы стратегического управления предприятиями туристской индустрии [Текст] / Е.А. Байков, К.О. Евдокимов // Вестник Национальной академии туризма. – 2009. – № 3(11). – С. 7–10.

3. **Васильева, В.В.** Управление стратегическим потенциалом организации [Текст] / В.В. Васильева: автореф. дис. … канд. экон. наук. – М.: МГУ, 2010.

4. **Друкер, П.** Управление, нацеленное на результаты [Текст] : пер. с англ. / П. Друкер. – М.: Технол. шк. бизнеса, 2004.

5. **Маркова, В.Д.** Стратегический менеджмент [Текст] : курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.; Новосибирск: Инфра-М., 2006.

6. **Мотов, М.А.** Стратегически ориентированный экономический потенциал предприятия [Текст] / М.А. Мотов // Молодой ученый. – 2011. – № 10. – Т. 1. – С. 131–133. = [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.moluch.ru (дата обращения: 12.01.2012).

7. **Хамел, Г.** Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций [Текст] : пер. с англ. / Г. Хамел, К. Прахалад; под общ. ред. Д.М. Гвишиани. – М.: Прогресс, 2005. – Т. 1.

8. **Шилина, Ю.** Безупречность – как основа капитала [Электронный ресурс] / Ю. Шилина // Хабеас Корпус: [сайт]. [2008–2012]. – Режим доступа: http://www.habeas.ru (дата обращения: 30.01.2012).

9. **Яркина, Т.В.** Ресурсы предприятия [Электронный ресурс] / Т.В. Яркина. – Режим доступа: http://articles.excelion.ru (дата обращения: 30.01.2012).

10. **Бабкин, А.В.** Анализ применения методологических подходов к управлению экономическими системами [Текст] / А.В. Бабкин, Л.К. Шамина // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2008. – № 1 (53). – С. 18–22.

11. **Бабкин, А.В.** Модель национальной инновационной системы на основе экономики знаний [Текст] / А.В. Бабкин, Т.Ю. Хватова // Экономика и управление. – 2010. – № 12 (62). – С. 170–176.

12. **Pearce, J.A.** Strategic Management [Text] / J.A. Pearce, R.B. Robinson, Jr. – 2nded. Homewood, Ill, Richard D. Irwin, 1985.

УДК 338.6.2: 339.5

Н.И. Новиков, Г.В. Новикова

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

По мере изменения практики стратегического планирования его теория проходит разные этапы формирования. Анализ этапов показывает, что стратегическое планирование начало успешно развиваться в первой четверти XX в. и к середине 70-х гг. XX столетия сложилось как самостоятельная область исследования и управленческой практики.

На первом этапе становления теории стратегического планирования, который в экономической литературе определен с 1925 по 1950 г. [1, 3], акцент был направлен на бюджетирование и контроль. Эти управленческие функции активно разрабатывались и совершенствовались уже в первой четверти XX в. Значительный вклад в их развитие внесла школа научного менеджмента, так, диаграммы Г. Гантта (полосовые диаграммы) и в наши дни являются одним из самых распространенных методов планирования.

С 1950 г. начинается второй этап – долгосрочное планирование. Оно основывается на выявлении текущих изменений определенных экономических показателей деятельности организации и экстраполяции выявленных тенденций в будущее. Этот подход стал наиболее полезным для планирования использования ресурсов в долгосрочной перспективе с учетом как потенциального роста компании, так и запланированного сокращения производства.

Конец 60-х и начало 70-х гг. XX в. – третий этап – стратегическое планирование. Оно основывается на выявлении трендов не только экономического развития корпорации, но и среды ее существования. Нестабильность среды при этом рассматривается как решающий фактор планирования. Такое планирование с учетом существующих тенденций в изменении конкурентного окружения опирается на имеющиеся сильные и слабые стороны организации.

С середины 1970 г. и по настоящее время – четвертый этап. Он характерен стратегическим планированием в рамках стратегического менеджмента. Подобно стратегическому планированию стратегический менеджмент основывается на изучении динамики внешней среды организации. Однако этот подход не сводится к восприятию окружения как фактора, ограничивающего процесс организационного планирования, но предполагает установление ясно определенных целей и разработку путей их достижения на основе использования сильных сторон организации и благоприятных возможностей среды, а также компенсации слабых сторон и избегания угроз.

При таком, казалось бы, разностороннем развитии теории стратегического планирования оно не является совершенным и подвергается критическим замечаниям. Так, в работе «Стратегическое управление организацией» Э.В. Вергилес выделяет следующие недостатки стратегического планирования: стратегическое планирование не дает точной и детальной картины будущего; стратегическое планирование не дает описательной теории, что делать при решении определенных задач в конкретных ситуациях; стратегическое планирование требует высоких ресурсозатрат; резко усиливаются негативные последствия ошибок стратегического предвидения. Особенно «трагическими» являются последствия неверного прогноза для предприятий, реализующих стратегию, не поддающуюся принципиальной корректировке; при реализации системы стратегического планирования на предприятиях основной упор делается на разработке стратегического плана, при этом слабое внимание уделяется его реализации [4].

В связи с этим полагаем целесообразным согласиться с точкой зрения И.Н. Устюжанинова,

выделяющего следующие причины ограниченности применения стратегического планирования в России: консерватизм управленческого мышления большого числа руководителей; преобладание во многих случаях «теневых», внепроизводственных мотивов и целей в управлении предприятиями, когда научная теория в управлении не является необходимой; существующее среди руководителей мнение, что стратегия является их прерогативой и вмешательств «теоретиков» и консультантов не требуется.

Чтобы представить простой и понятный алгоритм стратегического планирования, необходимо на любом предприятии выбрать решение с минимальным риском его применения. Основы представления алгоритма, по нашему мнению, заключаются в следующем:

1) система управления стратегическим планированием базируется на разработке, совершенствовании и выполнении стратегического плана;

2) стратегическое планирование – это непрерывный итерационный процесс, техническую основу которого составляют программные продукты для бизнес-планирования, при котором:

– составляется по мере реализации и корректируется субъективное представление руководства о желаемом будущем предприятия;

– разрабатывается набор вариантов стратегий, каждая из которых ведет к желаемому будущему и состоит из последовательности промежуточных целей, «обсчитанных» по стоимости и затратам, имеющих ряд удовлетворительных стратегических альтернатив в пределах заданного стратегического набора;

– техника постоянных изменений на предприятии заключается в реализации, осмыслении и системной оценке результатов достижения ближних промежуточных стратегических целей, а при необходимости – в корректировке стратегии.

Поскольку стратегическое планирование является важнейшей функцией стратегического управления, то его процесс кроме стратегического планирования включает также реализацию стратегии, оценку и контроль ее реализации. Поэтому остановимся на анализе категорий «стратегическое планирование», «стратегия» и «стратегическое управление».

Современная динамика процессов в экономике является настолько значимой, что, на наш взгляд, стратегическое планирование представляется единственным способом формального прогнозирования будущих проблем и возможностей. Оно дает топ-менеджерам основу для принятия решений с минимальными рисками и обеспечивает интеграцию целей и задач структурных подразделений предприятия.

Для стратегического планирования в черной металлургии, в отличие от других отраслей, характерны определенные особенности: стратегическое планирование должно дополняться текущим планированием; стратегические планы разрабатываются под руководством высших менеджеров предприятий; годовая детализация стратегического плана осуществляется одновременно и в тесной связи с разработкой тактического плана.

Большинство западных специалистов считает, что механизм стратегического планирования должен быть усовершенствован [2, 5].

На экономическую категорию «стратегическое планирование», относительно его сущности и содержания, существует множество точек зрения, но которые, на наш взгляд, в полной мере раскрывают ее. Ряд определений понятия «стратегическое планирование» приведены в табл. 1.

Анализ определений, приведенных в таблице, показывает, что в настоящее время большинство авторов рассматривают стратегическое планирование как циклический процесс, состоящий из ряда этапов: определение миссии и целей, анализ существующей стратегии, внешней и внутренней среды, разработка стратегии и ее реализация, но единого, устоявшегося мнения на состав процесса стратегического планирования и последовательность его этапов нет.

Большинство приведенных определений, на наш взгляд, имеют один недостаток: анализ должен быть первичным по отношению к остальным этапам стратегического планирования, поскольку на основании результатов анализа разрабатывается миссия, осуществляется постановка целей. Если предположить, что анализ не является первичной категорией, то

Таблица 1

Определения понятия «стратегическое планирование»

Авторы определений	Характерные особенности определений
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури	Стратегическое планирование – это набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей
У. Кинг, Д. Клилинд	Стратегическое планирование представляет собой процесс определения целей организации и их изменений, ресурсов, необходимых для их достижения, и политики, направленной на приобретение и использование этих ресурсов
И. Ансофф	Стратегическое планирование – это следующая ступень эволюции долгосрочного планирования. Автор полагает, что «главное различие между долгосрочным и стратегическим планированием состоит в трактовке будущего», а также в том, что стратегическое планирование использует такие новые методы, как «построение сценариев, применение моделей для анализа портфеля капиталовложений, разработка планов на ситуационной основе, использование суждений опытных экспертов, построение матриц оценки различных вариантов хозяйственного поведения», в то время как долгосрочное планирование осуществляется на основе экстраполяции существующих тенденций, что в итоге может привести к значительному отклонению фактических результатов от запланированных
А.Г. Поршнев, З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин	Стратегическое планирование как процесс формулирования миссии и целей организации, выбора специфических стратегий для определения и получения необходимых ресурсов и их распределение с целью обеспечения эффективной работы организации в будущем. Стратегическое планирование сводится к ответу на следующие вопросы: каково настоящее положение организации, какова стратегическая ситуация, в которой она находится? в каком положении руководство организации хочет видеть ее в будущем? какие препятствия могут возникнуть на пути к поставленной цели? что и как нужно сделать, чтобы достичь целей руководства?
В.Р. Веснин	Стратегическое планирование – это «определение миссии, постановка целей, формулирование стратегий и рассмотрение альтернатив, окончательный выбор и составление соответствующих планов»
М.И. Бухалков	Стратегическое планирование – это процесс, состоящий из следующих этапов: определение долгосрочной стратегии, основных идеалов, целей и задач развития предприятия; создание стратегических хозяйственных подразделений на предприятии; обоснование и уточнение основных целей проведения маркетинговых исследований рынка; осуществление ситуационного анализа и выбор направления экономического роста фирмы; разработка основной стратегии маркетинга и укрупненное планирование производства продукции; выбор тактики и уточненное планирование способов и средств достижения поставленных задач; контроль и оценка основных результатов, корректировка выбранной стратегии и способов ее реализации
Тоехиро Коно	Стратегическое планирование – это процесс, состоящий из следующих стадий: формирование предпосылок – сбор информации об окружающей среде, деятельности отраслевых предприятий, конкурентах, составление прогнозов на будущее, оценка угрозы со стороны, сравнение результатов прошлой деятельности и текущего состояния фирмы; постановка проблем – определение темпов роста фирмы, прогноз результатов при условии сохранения действующей политики, определение уровня притязаний, сравнение, выявление разрывов, выработка стратегии по ликвидации разрывов; оформление среднесрочных планов – выдвижение среднесрочных проектов, привязка их к ресурсам, составление планов ассортимента продукции, подготовка планов развития (производственные мощности, персонал, прибыль)
В.Д. Шкардун	Стратегическое планирование – это процесс, направленный на создание одного или нескольких будущих состояний, которые желательны и которые не появятся сами собой без определенных усилий
А.Н. Азрилиян, О.М. Азрилиян, Е.В. Калашникова, О.В. Квардакова	Стратегическое планирование – это набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке конкретных стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих перспективных целей

Рис. 1. Существующая схема планирования производства и реализации металлопродукции на металлургических предприятиях

неясным становится, что является основанием для разработки или корректировки миссии и целей. Поэтому анализ следует считать первичной категорией по отношению к стратегическому планированию. Этому выводу наиболее точно, по мнению авторов, соответствует подход, предложенный Т. Коно, в котором предложена модель стратегического планирования, имеющая следующие преимущества перед моделями других авторов: анализ является первичным по отношению к остальным этапам планирования, т. е. отсутствует недостаток, присущий большинству рассмотренных выше подходов; в наличии имеется ориентир (стратегическое видение) как основа (наряду с миссией) для постановки целей; в основе постановки целей лежит механизм определения стратегических разрывов, что позволяет производить переход от стратегического видения как конечного состояния социально-экономической системы, к которому она должна стремиться, к конкретному перечню шагов по достижению стратегических целей; в модели заложен переход от общего к частному, что является последним этапом планирования и конкретизацией разработанной стратегии на среднесрочную перспективу посредством реализации среднесрочных планов и проектов.

Отметим, что «стратегическое планирование» и «долгосрочное планирование» – разные понятия. Отличие между двумя разновидностями планирования выделил И. Ансофф, и состоит оно в трактовке будущего (долгосрочное планирование предполагает экстраполяцию существующих тенденций на будущие периоды, а стратегическое планирование опирается на анализ тенденций и перспектив, экспертные оценки) [2].

Стратегическое планирование основывается на рыночной среде, в которой действует предприятие. Существующая схема планирования производства и реализации продукции на предприятиях черной металлургии представлена на рис. 1.

По существующей схеме внимание уделяется ситуации на рынке, динамике конкурентоспособности и спросу. Предприятие при планировании стремится оценить ситуацию, а также предугадать изменения, которые могут иметь стратегические последствия.

Недостаток периодического планирования состоит в том, что потребность в стратегическом анализе и принятии соответствующих решений возникает постоянно. Внешняя среда, технологии могут меняться и их влияние может оказаться внезапным, поэтому жесткая привязка к циклу планирования приводит к потерям прибыли и дополнительным затратам.

Решение стратегических задач, обеспечивающих устойчивый спрос на металлопродукцию на внешнем и внутреннем рынках, на наш взгляд, кроется в четком сочетании стратегического и тактического планирования производства на металлургическом предприятии. В стратегический план включаются мероприятия, обеспечивающие повышение конкурентоспособности металлопродукции, которые в последующем детализируются (по срокам, объему, затратам и т. д.) в тактических планах. Процесс сочетания стратегического и тактического планирования осуществляется непрерывно с учетом возникающих потребностей в совершенствовании производства, техники и технологии, обеспечивающих повышение конкурентоспособности металлопродукции. Для решения вопросов сочетания стратегического

Рис. 2. Принципиальная схема сочетания стратегического и тактического планирования производства

и тактического планирования производства на металлургических предприятиях нами предложена принципиальная схема (рис. 2).

Из приведенных в табл. 2 определений стратегического планирования следует, что оно неразрывно связано с понятием «стратегия». Рассмотрим определения понятия «стратегия» ряда зарубежных и российских исследователей, занимающихся этой проблемой (табл. 2).

Таблица 2

Определения понятия «стратегия»

Авторы определений	Характерные особенности определений
А. Чандлер	Стратегия – определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей (триада: цели – курсы действий (программы) – ресурсы)
И. Ансофф	Стратегия – один из нескольких наборов правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности
Г. Минцберг	Стратегия – единство «5Р»: план (plan), шаблон (pattern), позиционирование (position), перспектива (perspective) и проделка, (ploy). Стратегия как план есть некоторый набор курсов действий, сформированных в соответствии с ситуацией. Стратегия как шаблон, или образец, означает, что данное понятие должно учитывать особенности поведения высшего руководства организации. Стратегия как позиционирование есть соотнесение организации, предприятия к внешней среде. Стратегия как перспектива – концепция бизнеса организации. Стратегия как проделка есть некоторый специфический маневр, направленный на то, чтобы перехитрить конкурента
А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III	Стратегия – это «комбинация методов конкуренции и организации бизнеса, направленная на удовлетворение клиентов и достижение организационных целей»
М. Мескон	Стратегия – это «детальный, всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей»
А.Г. Поршнев, З.П. Румянцева и Н.А. Саломатин	Стратегия организации – это генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей

Из приведенных в табл. 2 определений следует, что существует множество точек зрения на это понятие, но единого, устоявшегося термина «стратегия» нет. Попытку классифицировать имеющиеся определения понятия «стратегия» и ее сущности предпринял Г. Минцберг, который разделил подходы к определению стратегии на пять основных групп (пять «П» стратегии).

Существующие дефиниции стратегии, на наш взгляд, целесообразно разделить только на две группы. Полагаем, что к первой группе следует отнести дефиниции стратегии, авторы которых предлагают рассматривать стратегию как набор правил для принятия решений и методов, направленных на реализацию поставленных целей. К этой группе следует отнести определение, предлагаемое И. Ансоффом, А. Чандлером, О.А. Зайцевой, Н.И. Рогачевым, А.А. Томпсоном. По нашему мнению, их определение стратегии сужает сущность экономической категории и не отражает ее в полной мере.

Ко второй группе следует отнести дефиниции, авторы которых, отождествляют стратегию с планом. К ней мы относим определения стратегии, предложенные М. Месконом, Ф. Хедоури, А.Г. Поршневым, З.П. Румянцевой.

Большинство из дефиниций стратегии имеют недостаток – ограниченность, поскольку, на наш взгляд, это категория более широкая, чем совокупность правил для принятия решения или просто план. На основе анализа изложенных определений стратегии и практики разработки планов разного уровня на металлургических предприятиях Западно-Сибирского региона нами предлагается следующая дефиниция стратегии: «стратегия – это совокупность элементов для действия на перспективу – целей, долгосрочной политики и долгосрочной программы». Такое определение является, на наш взгляд, наиболее полным и в наибольшей степени раскрывает сущность стратегии как средства достижения конечного состояния, которое представляется субъекту управления «идеалом», конечной целью развития, включающим три важных составляющих: цели, политику и конкретную программу действий.

В 60-е гг. предыдущего столетия в экономике стала нарастать нестабильность, в связи с чем возникла необходимость управлять развитием предприятий в долгосрочной перспективе, а с 70-х гг. ситуация менялась уже столь стремительно и непредсказуемо, что прежними методами эффективно управлять стало невозможно.

Для адаптации предприятия к быстро меняющейся среде стали использовать стратегический маркетинг и стратегическое управление.

Термин «стратегическое управление» стал использоваться на рубеже 1960-х и 1970-х гг., чтобы обозначить различия между управлением на низовом уровне (предприятие, цех), осуществлявшимся традиционными способами, и управлением на уровне фирмы.

Значительным прорывом в теории стратегического управления стала работа М. Портера «Конкурентные стратегии», где сформулированы общие стратегии конкуренции, которые считаются многими исследователями в области стратегического управления наиболее работоспособными инструментами для практической деятельности современных организаций.

И. Ансофф в своих работах поставил и решил задачу реализации и схематизации процедуры стратегического управления для процесса разработки стратегии роста крупных компаний.

В отечественной экономической литературе до 1990 г. проблемы стратегического управления рассматривались эпизодически, как опыт управления в капиталистических фирмах (работы Ю.П. Васильева, А.Л. Семенова). Следует отметить В.М. Архипова, который в 1984 г. в своей монографии «Проектирование производственного потенциала объединения» обосновал необходимость разработки стратегического плана на крупных промышленных предприятиях. В период плановой экономики этот тезис имел революционный характер, поскольку в природе не существует стратегии, единой для всех предприятий, как и отсутствует единое универсальное стратегическое управление. В то же время, по нашему мнению, имеется ряд основополагающих моментов, которые позволяют говорить о существовании некоторых обобщенных принципов реализации стратегического управления и об обобщающей теории стратегического управления, знание которых помогает более эффективно управлять предприятием.

Таблица 3

Определения понятия «стратегическое управление»

Авторы определений	Определения понятия
А. Роув	Стратегический менеджмент – процесс принятия решений, который объединяет внутренние организационные возможности с угрозами и благоприятными возможностями, предоставляемыми внешней средой
У. Глук, Л. Джаух	Стратегический менеджмент – направление в теории принятия решений, которое нацелено на развитие эффективной стратегии (или стратегий) для оказания содействия в достижении корпоративных целей
Дж. Пирс и Р. Робертсон	Стратегический менеджмент – набор решений и действий по формулированию и выполнению стратегий, разработанных для того, чтобы достичь целей организации
Дж. Хиггенс	Стратегическое управление – процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением
О.С. Виханский	Стратегическое управление – такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей
Э.В. Вергилес	Стратегическое управление – такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование
А. Томпсон-мл, А. Дж. Стрикленд	Стратегический менеджмент – это процесс, состоящий из последовательного решения пяти следующих задач: формирование стратегического видения компании; постановка целей; разработка стратегии; реализация стратегии; оценка результатов и корректировка стратегического видения, глобальных целей, стратегии и ее реализации с учетом приобретенного опыта, изменившихся условий, появления новых идей и возможностей
А.Г. Поршнев, З.П. Румянцева и Н.А. Саломатин	Стратегическое управление представляет собой процесс, определяющий последовательность действий организации по разработке и реализации стратегии. Он включает постановку целей, выработку стратегии, определение необходимых ресурсов и поддержание взаимоотношений с внешней средой, которые позволяют организации добиваться поставленных задач
В.Р. Веснин	Стратегическое управление представляет собой деятельность по разработке и реализации стратегии в масштабе реального времени
И. Ансофф	Под стратегическим менеджментом автор понимает рассмотрение стратегического планирования и внедрение его в жизнь организации как единого целого. Стратегический менеджмент, по мнению автора, состоит из формулирования стратегий, развития деловых способностей компании, управления внедрением стратегий и развитием способностей

Анализ результатов поиска понятия, сущности и формулировки стратегического управления предприятием показал, что существует большое количество источников информации с различными их трактовками, что свидетельствует о неустоявшейся терминологии. Определения понятия «стратегическое управление» приведены в табл. 3.

Отметим недостатки, имеющие место в представленных определениях стратегического управления:

– отождествление стратегического менеджмента и стратегического планирования. По нашему мнению, стратегический менеджмент и стратегическое планирование не являются тождественными экономическими категориями, поскольку сущность стратегического планирования сводится к разработке и реализации стратегии, а стратегическое управление – это более широкая категория и стратегическое планирование носит по отношению к ней подчиненный характер;

– акцент на качественные характеристики стратегического управления отражается на стратегическом управлении, но не раскрываются его сущность и содержание;

– отождествление стратегического управления с инструментарием, с помощью которого осуществляется стратегическое планирование, по мнению авторов, упускает то, что стратегическое управление является процессом, а не статичной категорией и шире, чем совокупность методов и приемов.

Стратегическое управление организациями, по нашему мнению, основывается на следующих положениях:

– организации являются сложными социально-экономическими системами, которые характеризуются рядом особенностей: созданием организации для достижения определенной цели; наличием ресурсов и их преобразованием в материальные блага; соизмерением затрат на производство и использование товара с результатами деятельности; многокритериальностью задач управления; большей динамичностью протекающих процессов; невозможностью формализации ряда задач управления организациями;

– организации являются открытыми системами, на которые влияют многочисленные факторы внешней среды;

– стратегии организаций уникальны, поэтому универсальных решений, пригодных для их реализации, не существует. Отсутствуют и стандартные наборы правил и порядка решений стратегических задач.

Следует отметить, что управление предприятием как научное направление сформировалось в начале XX в. К началу 1900-х гг. относится появление новой системы управления, основное внимание в которой уделяется контролю над отклонениями от годового бюджета и управлению сложностью в производственном процессе. Изначально для разных отделов предприятия определяется годовой бюджет, а руководство предприятия анализирует все отклонения от него, выявляет их причины и при необходимости принимает решение о корректирующих воздействиях. Эта система строится на принципе, что будущее является продолжением прошлого.

К определению понятий «стратегическое планирование», «стратегия», и «стратегическое управление» научное сообщество шло долгим и порой противоречивым путем, где лидерами являются А. Чандлер, К. Эндрюс, И. Ансофф и Р. Акофф. Анализ характерных особенностей определений и понятий «стратегическое планирование», «стратегия» и «стратегическое управление», позволяет отметить, что в настоящее время стратегическое планирование и стратегическое управление в России как наука и инструменты управления предприятием на практике находятся на стадии становления, поэтому для них, на наш взгляд, характерны следующие недостатки: неустоявшаяся терминология; эклектичность теоретических построений; разобщенность ученых и практиков, работающих в данной области.

Проанализировав категорию «стратегическое управление» и его важнейшую функцию – «стратегическое планирование», мы сведем их сравнительные характеристики в следующую таблицу (табл. 4).

Современные теория и практика позволяют сделать вывод о том, что основными принципами стратегического планирования являются: предположение о единстве предприятия и окружающей среды, используемое при постановке основных целей и задач, разработке стратегических планов и формировании программ их реализации; ориентация на реализацию прогноза и миссии предприятия с выработкой значимых качественных целей, направленных на достижение конкурентоспособности; учет при разработке стратегических планов и выборе стратегий особенностей рынков, исходя из которых эта стратегия будет реализовываться.

Таблица 4

Принципиальное различие понятий «стратегическое планирование» и «стратегическое управление»

Сравнительные признаки	Стратегическое планирование	Стратегическое управление
Цель	Смоделировать движение организации к поставленной цели	Обеспечить согласованное движение организации к поставленной цели
Задачи	1. Установить стратегические ориентиры. 2. Разработать принципы (модель) поведения организации по достижению поставленных стратегических ориентиров (стратегию организации). 3. Увязать стратегию организации с требуемыми ресурсами, временем реализации и ответственными подразделениями (спланировать реализацию стратегии). 4. Обеспечить ориентацию систем текущего и оперативного планирования на реализацию принятой стратегии. 5. Обеспечить своевременную и адекватную корректировку стратегических ориентиров, стратегии и стратегического плана	1. Установить стратегические ориентиры. 2. Разработать принципы (модель) поведения организации по достижению поставленных стратегических ориентиров (стратегии организации). 3. Увязать стратегию с требуемым организационно-экономическим механизмом реализации стратегии (механизмами планирования, организации, мотивации и контроля реализации стратегии). 4. Повести необходимые стратегические изменения, направленные на формирование адекватного механизма реализации стратегии. 5. Обеспечить реализацию стратегии в процессе текущего и оперативного управления организации. 6. Обеспечить своевременную и адекватную корректировку стратегических ориентиров, стратегии и механизма реализации стратегии
Функции	Анализ. Прогнозирование. Целеполагание. Координация. Учет. Корректировка	Анализ. Прогнозирование. Целеполагание. Координация. Организация. Стимулирование. Учет. Контроль. Регулирование
Этапы	1. Постановка стратегических ориентиров. 2. Стратегический анализ деятельности предприятия. 3. Разработка стратегии. 4. Планирование реализации стратегии. 5. Аудит системы стратегического планирования	1. Постановка стратегических ориентиров. 2. Стратегический анализ деятельности предприятия. 3. Разработка стратегии. 4. Формирование механизма реализации стратегии. 5. Реализация стратегии. 6. Аудит системы стратегического управления
Результаты	1. Прогнозы глобальных и конкурентных условий хозяйствования. 2. Стратегические ориентиры. 3. Стратегия. 4. Система планов реализации стратегии. 5. Система текущего оперативного планирования, нацеленная на реализацию стратегии. 6. Механизм аудита системы стратегического планирования	1. Прогнозы глобальных и конкурентных условий хозяйствования. 2. Стратегические ориентиры. 3. Стратегия. 4. Механизм реализации стратегии. 5. Система текущего и оперативного управления, нацеленная на реализацию стратегии. 6. Механизм аудита системы стратегического планирования

Рис. 3. Модель процесса стратегического планирования на металлургическом предприятии

Объектом стратегического планирования является стратегический процесс, включающий: определение стратегических ориентиров; исследование внутренней и внешней среды предприятия; разработку стратегии; практическую деятельность по достижению поставленных целей; преобразование предприятия в новое состояние; оценку результатов реализации стратегии. На основе предложенных принципов нами представлена модель процесса стратегического планирования на металлургическом предприятии (рис. 3).

Модель состоит из пяти взаимосвязанных блоков, в которых объединены интегрированные действия менеджеров и специалистов, ответственных за планирование в процессе разработки планов: блок 1 – выработка стратегических ориентиров; блок 2 – стратегический анализ; блок 3 – разработка стратегии; блок 4 – формирование механизма реализации стратегии; блок 5 – оценка параметров на каждом этапе реализации стратегии с учетом динамики внешней и внутренней среды.

Имманентными для стратегического планирования являются следующие этапы: определение миссии предприятия; формулирование целей и задач функционирования предприятия; анализ и оценка внутренней среды предприятия; анализ и оценка внешней среды; разработка и анализ стратегических альтернатив; выбор стратегии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Акмаева, Р.И.** Стратегическое планирование и стратегический менеджмент [Текст]: учеб. пособие / Р.А. Акмаева: – М.: Финансы и статистика, 2007. – 208 с.

2. **Ансофф, И.** Новая корпоративная стратегия [Текст]: учеб. пособие : пер. с англ. / И. Ансофф; под ред. Ю.Н. Кантуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.

3. **Бухалков, М.И.** Планирование на предприятии [Текст]: учебник. – 3-е изд. – М.: Инфра-М, 2008. – 416 с.

4. **Вергилес, Э.В.** Стратегическое управление организаций [Текст] / Э.В. Вергилес. – М.: Моск. междунар. ин-т эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 17 с.

5. **Виссена, Х.** Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания [Текст] : пер. с англ. / Х. Виссена. – М.: ФИНПРЕСС, 2000. – 272 с.

УДК 658

И.М. Бобко, Б.В. Прилепский

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Важным направлением совершенствования системы управления предприятием является разработка механизмов технико-экономического и финансового обеспечения принятия решений при реализации стратегических решений. Одно из таких направлений – планирование производства на основе оценки эффективности выпуска продукции.

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятие использует производственные факторы, денежное выражение которых соответствует издержкам производства. Именно должное представление и учет затрат на производство позволяют наиболее обоснованно оценить затраты на выпуск той или иной продукции. Затраты на единицу продукции могут быть определены только приближенно. Это обстоятельство приводит к неопределенности в расчетах себестоимости продукции, прибыли от продажи конкретного изделия. Такая ситуация возникает из-за того, что только часть издержек прямо относится на производство изделия – это прямые переменные издержки. Другую часть, так называемые условно-постоянные издержки, не всегда удается обоснованно распределить между изделиями. Например, затраты, связанные с работой оборудования механических цехов машиностроительного предприятия, разносят при определении себестоимости единицы продукции пропорционально затратам основной заработной платы (или по другой базе). Третья часть затрат – постоянные накладные расходы (например, административные расходы), распределяются уже указанным приемом, т. е. также приближенно.

Следовательно, прибыль на единицу продукции, которая фиксируется на основе расчетов ее себестоимости, не всегда точно отражает рентабельность продаж, рентабельность продукции. При изменении структуры выпуска продукции себестоимость ее будет другой даже при одном и том же объеме производства в целом. Как видим, оценка приоритетности продукции на основе ее рентабельности может привести к необоснованному принятию решений. Именно поэтому зарубежная экономическая теория и практика построена на анализе эффективности производства, где основой является маржинальный доход [1–3 и др.]. Подобный подход освоен и на российских предприятиях.

Оценка эффективности выпуска продукции может определяться по величине маржинального дохода, рассчитываемого как разность цены единицы (или всего выпуска) продукции и прямых переменных затрат на ее производство и реализацию. Если маржинальный доход (величина покрытия) больше, чем постоянные накладные расходы, предприятие получает прибыль. Следовательно, когда маржинальный доход сравняется с величиной постоянных затрат (в точке безубыточности), дальнейший рост производства и продаж продукции будет сопровождаться более быстрым ростом прибыли, чем изменение объемов продаж (это действие так называемого операционного рычага). После точки безубыточности прибыль возрастает на величину маржи, приходящуюся на единицу продукции. Именно это становится показателем эффективности продукции.

Однако оценка продукции по маржинальному доходу также не является достаточно обоснованной. Во-первых, как уже отмечено, не всегда удается достаточно точно выделить из условно-постоянных переменные расходы. Если использовать только прямые затраты для расчетов, то это завышает величину маржинального дохода. Во-вторых, производственный процесс обеспечивается не только затратами материальных и трудовых ресурсов. Необходимым условием производства является наличие основных

средств, определяющих производственные возможности (мощность) предприятия, и оборотных активов (запасов материалов, незавершенного производства, дебиторской задолженности, денежных средств). При этом уровень использования основных средств и оборотных активов для разной продукции различен. Следовательно, эффективность выпуска продукции определяется не только затратами на производство, но и финансовыми расходами (на пополнение оборотных активов), и инвестиционными затратами на нововведения по повышению качества продукции и др.

Рассмотрим указанную проблему на практическом примере (см. табл. 1 и 2). Имеем технико-экономические и финансовые показатели по продукции одного из предприятий сельскохозяйственного машиностроения. Поставлена задача – определить эффективность роста продаж продукции данной корпорации и показатели для оценки этой эффективности.

В табл. 1 по девяти наименованиям (номерам) продукции представлена следующая информация. Перед планируемым периодом фиксируются фактические данные за последний отчетный квартал. В первой колонке – оптовые цены на единицу продукции (руб.), во второй – себестоимость, в третьей – операционная прибыль. Далее представлена информация о прямых затратах на единицу продукцию (колонка 4), в том числе затратах основной заработной платы (колонка 5). За рассматриваемый отчетный период по фирмам, представляющим здесь продукцию, фиксируются коэффициенты переменных накладных расходов на рубль основной заработной платы (колонка 6). Такие коэффициенты определяются для каждой фирмы отдельно. Уже отмечалось, что очень важно выделить среди накладных расходов ту ее часть, которая зависит от объемов производства. Это можно сделать следующим образом [3; 4].

Основной объем переменных накладных расходов относится к затратам, связанным с работой оборудования (т. е. с частью цеховых накладных расходов). Выделяются фактические смешанные накладные расходы (все накладные расходы по рассматриваемой фирме минус постоянные расходы) за последний год по месяцам, но в ценах текущего периода (чтобы устранить влияние инфляции на затраты), и по каждому из предприятий отдельно. Объемы затрат основной заработной платы также фиксируются по месяцам по нормативам текущего периода. Такие данные позволяют представить линейную регрессионную модель зависимости переменных накладных расходов от затрат основной заработной платы. Базой расчетов основная заработная плата выбрана не случайно. Более обоснованно такой базой расчетов следует считать трудоемкость производства продукции.

Таблица 1

Технико-экономические и финансовые показатели продукции

Номер продукции	Показатели								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	13 417	12 900	517	9662	449	5,3	0,066	0,45	
2	18 667	17 973	693	12 294	641	5,3	0,066	0,45	
3	58 333	54 215	4118	41 474	1436	5,3	0,066	0,45	
4	183	171	12	133	4,4	4,2	0,115	0,15	4,14
5	75	67,3	7,7	52	1,1	4,2	0,115	0,15	1,13
6	62,5	60,2	2,3	46	1,3	6,8	0,157	0,052	5,8
7	71	69,1	1,9	53.4	1,4	6,8	0,157	0,052	4,55
8	78 816	62 800	16 016	29 000	10 800	1,4	0,391	0,12	
9	45 749	33 200	12 549	18 100	5900	1,4	0,391	0,12	

Таблица 2

Технико-экономические и финансовые показатели продукции

Номер продукции	Показатели								
	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	0,04	0,038	3755	0,39	2380	885	12130	1287	0,106
2	0,038	0,037	6373	**0,52**	3397	1232	15814	2853	0,18
3	0,076	0,07	16856	0,41	7611	3850	49470	8863	0,179
4	0,07	0,065	50	0,38	18,5	21	154	29	0,19
5	**0,114**	**0,103**	23	0,44	5	8,6	58	17	**0,29**
6	0,038	0,037	16,5	0,35	8,8	6,7	56	6,5	0,12
7	0,027	0,027	17,6	0,33	9,5	7,6	64,1	6,9	0,11
8	**0,255**	**0,203**	49816	**1,72**	15120	7173	46256	32561	**0,704**
9	**0,378**	**0,274**	27649	**1,53**	8260	4163	27600	18149	**0,657**

Трудоемкость отражает и затраты производства продукции в станко-часах. Трудоемкость, умноженная на расценки, соответствует расходам основной заработной платы. Эти данные есть в калькуляции себестоимости, что упрощает расчеты. Так как речь идет о приближенных расчетах, такая замена вполне допустима. Линейная регрессионная модель может быть представлена так: $H = a + b\,Z$, где H – смешанные накладные расходы, из них a – постоянная часть расходов, b – переменные накладные расходы, приходящиеся на рубль основной заработной платы (или на единицу трудоемкости).

Именно значения b (колонка 6) позволят уточнить маржинальный доход по всем наименованиям продукции.

Следующие три показателя требуют проведения специального финансово-экономического анализа. Необходимо с использованием данных бухгалтерского баланса на конец рассматриваемого отчетного периода и дополнительной информации рассчитать оценку стоимости оборотных активов (запасы, незавершенное производство, запасы готовой продукции, дебиторская задолженность), приходящейся на рубль произведенной за отчетный период (квартал) товарной продукции каждого вида (колонка 7). Необходимо рассчитать отношение кредиторской задолженности к себестоимости товарной, произведенной за рассматриваемый период. Такой показатель фиксируется в колонке 8. Далее следует дать оценку (в руб.) инвестиционных затрат, которые планируются для совершенствования производственного процесса указанных видов продукции (колонка 9), на единицу продукции.

Указанная информация позволит достаточно объективно дать системную оценку продукции с точки зрения выгодности ее производства и продаж. Расчеты представим в табл. 2, которую будем рассматривать как продолжение табл. 1, поэтому нумерацию колонок табл. 2 начнем с 10.

Для однозначного понимания расчетных показателей, представленных в табл. 2, введем необходимые обозначения. Пусть индекс $i = 1, 2, \ldots, 18$ будет соответствовать номеру рассматриваемых показателей, представленных в обеих таблицах. Тогда d_1 (оптовая цена изделия, индекс которого мы фиксировать не будем) и т. д. до d_9 – это уже известные показатели.

Обозначим через $d_{10} = (d_1 - d_2) / d_2$ показатель рентабельности продукции (отношение прибыли к себестоимости), который для указанной продукции представлен в колонке 10. Рентабельность продукции является одним из самых распространенных показателей эффективности производства продукции. Как видим, по данному показателю наиболее выгодными (выделены

шрифтом) являются изделия 9, 8, 5 (в порядке убывания эффективности). Показатель рентабельности продаж d_{11} определяется так: $d_{11} = d_3 / d_1$, $d_3 = d_1 - d_2$. Это также наиболее используемый показатель. Количественно он отличается от d_{10}. Однако уже отмеченная продукция сохраняет приоритет. Оба рассмотренные показателя имеют один и тот же недостаток: в основе их расчета лежит показатель себестоимости продукции. Как отмечалось, при расчете себестоимости накладные расходы на продукцию разнесены пропорционально расходам основной заработной платы d_5 на изделия. Однако это только один из возможных вариантов расчета себестоимости.

Рассчитаем показатели маржинального дохода продукции: $d_{12} = d_1 - d_4$. Положительный маржинальный доход говорит о том, наращивание производства и продаж для такой продукции выгодно. Однако выбор приоритетов затруднен. Изделия разные и нужен относительный показатель типа рентабельности продукции, который мог бы оценить эффективность производства. Разделим маржинальный доход на прямые затраты. Получим показатель рентабельности прироста продукции по маржинальному доходу: $d_{13} = d_{12} / d_4$. Данный показатель – прироста получаем в силу того, что маржинальный доход увеличивает прибыль только после точки безубыточности, когда накладные расходы уже покрыты доходом, а дальнейший рост продаж приводит к увеличению операционной прибыли на величину маржи. Рентабельность прироста продукции показана в колонке 13. Как видим, приоритеты продукции изменились. На первое место вышло изделие 8, рентабельность прироста – 172 %.

Однако, как уже отмечалось, такой показатель не учитывает переменные накладные расходы, финансовые расходы на увеличение оборотного капитала и инвестиции, необходимые для достижения определенного уровня качества продукции.

Переменные накладные расходы на одно изделие определим умножением параметра b (колонка 6) на величину основной заработной платы (результаты – в колонке 14): $d_{14} = d_6\, d_5$. Следовательно, прямые затраты d_4, приходящиеся на единицу продукции, можно увеличить на переменные накладные расходы, на единицу продукции.

Прирост оборотного капитала при увеличении объемов продаж относительно существующего уровня, приходящийся на единицу продукции, может быть рассчитан следующим образом. В колонке 7 табл. 1 дана фактическая стоимость оборотных активов на рубль товарной продукции, приведенной к годовому уровню. Такой параметр может быть задан и относительно себестоимости, так как только уровень дебиторской задолженности в балансе фиксируется на основе цен предприятия, остальное – запасы, незавершенное производство определяются относительно себестоимости. Поэтому более правильно – уточнение расчетов прогнозного уровня оборотных активов по их видам. В столбце 8 табл. 1 даны коэффициенты кредиторской задолженности на рубль себестоимости товарной продукции (приведенной к годовому уровню). Тогда приближенно прирост оборотного капитала по видам продукции при увеличении ее выпуска на единицу определяется так: $d_{15} = d_1 d_7 - d_2\, d_8$. Как видим, часть прироста оборотных активов финансируется за счет роста кредиторской задолженности (коммерческого кредита). Отсюда можно рассчитать приведенные затраты по изделиям: $d_{16} = d_4 + d_{14} + e(d_{15} + d_9)$, e – норма прибыли (0,1) без учета инфляции (колонка 16). Тогда приведенный маржинальный доход составит следующую величину (колонка 17): $d_{17} = d_1 - d_{16}$.

По аналогии с показателем d_{13} рассчитаем рентабельность прироста продукции на основе приведенного маржинального дохода: $d_{18} = d_{17} / d_{16}$. Параметры такого показателя представлены в колонке 18. Как видим, рентабельность продукции существенно изменилась. При этом вновь частично поменялись приоритеты (по сравнению с d_{13}).

В целом, как показали практические расчеты, рассмотренный методический подход по уточнению показателя эффективности производства и продаж продукции на основе расчета рентабельности прироста продукции по приведенному значению маржинального дохода позволяет существенно уточнить технико-экономический и финансовый анализ ситуаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Комаров, В.Ф.** Бюджетное управление предприятием [Текст] / В.Ф. Комаров, А.П. Дугельный. – М.: Дело, 2003. – 432 с.

2. **Друри, К.** Управленческий и производственный учет [Текст] / К. Друри. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 1071 с.

3. **Титов, В.В.** Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования [Текст] / В.В. Титов. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. – 256 с.

4. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2002. – 656 с.

УДК 336

А.С. Волынский, А.П. Градов

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Нематериальные активы, как и любые другие виды активов, не могут образовываться сами по себе, их создание и развитие является результатом наличия огромного числа факторов и их эффективной работы. Без качественного образования не может сформироваться человеческий капитал, способный впоследствии создать любой из видов нематериальных активов. Без эффективной информационной инфраструктуры невозможна надежная и своевременная передача данных, а без разработанных юридических аспектов нельзя себе представить работоспособную систему авторских прав и патентов.

Ответственность за создание подобного рода инфраструктуры становится, прежде всего, функцией государства, так как именно на государственном уровне меняется законодательство и решаются проблемы здравоохранения, обучения, развития и внедрения глобальных программ.

Однако не только государство является создателем инфраструктуры для развития нематериальных активов. Участие в их создании также принимают сами компании, вкладывая свои средства в обучение сотрудников как на территории компании, так и в высших учебных заведениях, и в реализацию проектов, связанных с созданием нематериальных активов, что формирует организационный капитал компаний.

Для анализа данной проблемы можно составить схему влияния инфраструктуры на нематериальные активы и наоборот. Схема зависит от того, какой метод используется и что в нем понимается под нематериальными активами. На рис. 1 изображена схема инфраструктуры, влияющей на нематериальные активы, если их рассматривать с точки зрения системы сбалансированных показателей (ССП). Если применять методы, используемые бухгалтерами, то изменятся как сами составляющие нематериальных активов, так и инфраструктура, влияющая на них. Так, человеческий, информационный и организационный капитал в бухгалтерской отчетности уступает место патентам, товарным знакам, изобретениям, программам и т. д., а инфраструктура меняется на государственные законы, нормы бухгалтерского учета, государственные и негосударственные программы поддержки исследований и изобретений и т. д. Однако так как ни одно изобретение, полезная модель или программа не могут быть созданы без участия человеческого капитала, то вся инфраструктура, относящаяся к его развитию, будет присутствовать вне зависимости от выбранного метода оценки нематериальных активов, и потому она требует отдельного рассмотрения.

Рис. 1. Инфраструктура нематериальных активов

Анализом инфраструктуры человеческого капитала занимаются ученые из различных сфер. Например, петербургские политические психологи проанализировали состояние человеческого капитала в двух субъектах Российской Федерации. Перед проведением анализа они выработали собственное видение человеческого капитала как совокупности способностей к обучению, работоспособности, жизнеспособности и способности к инновациям (рис. 2).

Вывод из проведенного ими исследования следующий: в двух регионах страны интегральный показатель качества человеческого капитала равен 0,47 (при максимальном значении, взятом за 1, а минимальном – за 0). Формируют этот откровенно низкий для условий глобализации индекс резкое снижение работоспособности населения (0,38), способности к обучению (0,42) и жизнеспособности в целом (0,48). Единственным положительным параметром человеческого капитала является способность к инновациям (0,6) [1].

Рис. 2. Четыре базовых качества человеческого капитала [1]

Данное исследование не является единственным. Исследования аналитиков ООН привели к пессимистическому выводу: человеческий потенциал в России быстро деградирует. Деградации, по мнению аналитиков ООН, способствует жизнь за счет распродаж природных ресурсов, крайне медленное развитие отраслей с высокой добавленной стоимостью, деградация науки, культуры, недоступность качественного медицинского обслуживания населения, антирыночный менталитет населения и его извечный патернализм [2].

Принимая во внимание подобные исследования, можно сделать вывод о необходимости видоизменения инфраструктуры нематериальных активов. На примере человеческого капитала и его инфраструктуры можно провести обзор желаемых изменений. Для этого необходимо ответить на ряд вопросов об эффективности образования, работоспособности населения, желании населения работать и развиваться в той или иной стране, эффективности здравоохранения и др. Можно разобрать несколько факторов, влияющих на создание, развитие и использование человеческого капитала.

Важнейшими показателями использования человеческого капитала можно назвать уровень занятости и уровень безработицы, а также их разделение по уровню образования, возрасту и т. д. Численность экономически активного населения РФ в ноябре 2011 г. составила по итогам исследования на предмет проблемы занятости 75,7 млн чел., или более 53 % от общей численности населения страны. В том числе 71 млн чел., или 93,7 % экономически активного населения, заняты в экономике и 4,8 млн чел. (6,3 %) не имеют занятия, но активно его ищут (в соответствии с методологией Международной организации труда они классифицируются как безработные). В государственных учреждениях службы занятости населения зарегистрировано в качестве безработных 1,2 млн чел. [3].

Средний возраст безработных в ноябре 2011 г. – 35,6 года. Молодежи до 25 лет среди безработных 26 %, лиц в возрасте 50 лет и старше – 19,3 %. Средняя продолжительность поиска работы безработными в ноябре 2011 г. составила у женщин 8,3 мес., у мужчин – 8,1 мес. Безработица в значительной степени является застойной.

По данным исследований, в ноябре 2011 г. 31,7 % безработных использовали в качестве способа поиска работы обращение в государственные учреждения службы занятости населения, 57,3 % – обращение к друзьям, родственникам и знакомым [3].

Сравнивая динамику показателей занятости с 2000 по 2010 г., можно прийти к выводу, что изменения в структуре занятости по уровню образования в РФ невелики. Если в 2000 г. безработные

Рис. 3. Уровень безработицы по методологии МОТ* [3] (в % от экономически активного населения)

(▬) – по фактическим данным; (▬) – с исключением сезонного фактора; (▬) – тренд

* Оценки данных с исключением сезонного фактора осуществлялись с использованием программы «DEMETRA 2.2». При поступлении новых статистических данных динамика уровня безработицы с исключением сезонного фактора может быть уточнена.

Рис. 4. Структура занятого населения и безработных по уровню образования [3] (в процентах): *а* – занятые; *б* – безработные

Имеют образование: (▨) – высшее профессиональное; (◪) – среднее профессиональное; (▤) – начальное профессиональное; (▥) – среднее общее; (▨) – не имеют среднего общего

специалисты с высшим или средним профессиональным образованием составляли 39 %, то в 2010 г. – 36 %, однако доля безработных с высшим профессиональным образованием увеличилась на 2 %. Существенно возросла за 10 лет доля лиц с начальным профессиональным образованием среди занятого населения (с 10 в 2000 г. до 20 % в 2010 г.) и безработных (соответственно с 12 до 21 %) [3].

Из представленной информации можно сделать вывод о невысоком официальном уровне безработицы. Однако стоит обратить внимание на структуру безработицы. Большую часть безработных составляет население, имеющее уровень образования выше среднего общего. Также важно отметить, что в большинстве случаев безработица является застойной. Таким образом, можно сделать вывод о большом объеме человеческого капитала, являющегося невостребованным.

Другим характерным фактором можно считать уровень эмиграции, количество реально переезжающих, планирующих переезд и просто задумывающихся об этом. Актуальность проблемы эмиграции обсуждается все активнее в различных видах СМИ. Регулярно проводятся опросы общественного мнения и устраиваются обсуждения данной тематики. Примером может служить журнал «Time out», опубликовавший статью на эту тему, где были приведены интервью с эмигрантами, вернувшимися в Россию. Кроме того, в статье были приведены данные по возрастным группам эмиграции со ссылкой на данные ВЦИОМ за 2011 г. (см. таблицу) [4].

Популярный интернет-сайт Skyscanner провел на своем ресурсе опрос на тему стремления переехать в другую страну. В итоге 91 % опрошенных интересуются этой темой. Самыми популярными направлениями названы Германия, Испания и США. А основными причинами участники опроса назвали качество жизни за границей (16 %), теплый климат (15 %) и безопасность в той стране, в которой они хотели бы жить (12 %). Людей привлекает также благополучная экологическая ситуация, более совершенная система здравоохранения и возможность найти за границей интересную работу [5].

Безусловно, нельзя распространять результаты этого статистического исследования на все население РФ, однако само наличие данной темы и ее популярность на различных ресурсах показывают, что она безусловно актуальна. С точки зрения человеческого капитала эта проблема также является весьма актуальной, так как эмиграция образованного населения означает уменьшение человеческого капитала, отсутствие возможности каким-либо образом получить отдачу от вложений в его создание. Возможностью решения данной проблемы

Возраст миграции [4]

Возраст	Описание
18–24	Молодые люди со свежими дипломами или в их ожидании активнее всех остальных социальных групп собирают информацию о выбранной стране, 26 % уже активно наводят справки. К тому же 29 % опрошенных студентов имеют за рубежом надежного друга, готового подсказать и помочь на новом месте: видимо, играет роль эпоха социальных сетей. Этот результат самый высокий среди конкурентов, так же как и владение иностранным языком – интернет-социум действительно приучает к «полиглотству» (также 29 %)
25–34	Список приоритетов этой возрастной группы схож со «студенческим», однако присутствует важный пункт, по которому они к тому же являются лидерами в опросе – уже имеющие резюме специалисты ищут информацию о программах переселения за рубеж: волонтерство, обмен опытом, государственные инициативы
35–44	Эти респонденты уже не учат иностранный язык, удовлетворившись имеющимися навыками (всего 6 %), зато 11 % ищут деньги на переезд и работу за границей
45–59	У этих опрошенных также много друзей из других государств – 21 % донимает приятелей расспросами. Денег на переезд они уже не собирают (всего 5 %), видимо, переход из одной категории в другую подразумевает достаточные накопления

может быть создание условий для развития человеческого капитала в стране и решения проблем, препятствующих его развитию. Судя по приведенному опросу, это качество жизни, безопасность, наличие вакансий, отвечающих ряду требований, и др. Невозможно рассматривать человеческий капитал в отрыве от состояния здравоохранения, среднего уровня жизни, соответствия образования требованиям существующего рынка труда, а также ставящихся на ближайшее будущее планов.

Самой главной частью социальной инфраструктуры человеческого капитала является сфера образования. Качество и эффективность образования – это основные источники создания и развития человеческого капитала. Судить об эффективности образования можно, к примеру, по уровню занятости и безработицы населения и по уровню образования. Качество же образования определяется соответствием образования изменяющемуся миру, где все большую роль играет вовлечение учащихся в процесс обучения, заинтересованность учащихся в результатах полученного образования, использование современных методов и средств технологического прогресса. В стране официально уделяется большое внимание развитию образования. Так, действует Федеральная целевая программа развития образования 2011–2015, ведутся глобальные реформы в области образования, используется ЕГЭ. Однако в современном российском образовании существует и ряд проблем. Согласно статье доктора педагогических наук В.С. Аванесова итоги предыдущей программы развития образования (на 2006–2010 гг.) так и не подведены, хотя на реализацию программы было выделено государством 1,6 млрд долл. США [6]. Качество же системы ЕГЭ подвергается сомнению, если не разгромной критике, почти во всех доступных источниках. К примеру, Э. Днепров, академик РАО, пишет: «Попытка получить с помощью ЕГЭ объективную картину качества подготовки школьников в стране провалилась. … Оборотной стороной оценочно-контрольных функций, возложенных на ЕГЭ, стало то, что контроль возобладал над содержанием образования, подверстал его под себя, превратившись в центральное звено образовательного процесса» [7]. Также можно привести цитату из статьи журнала «Эксперт», где передаются ощущения от нахождения в Доме педагогической книги: «Судя по полкам с учебной литературой (а по чему еще прикажете судить?), в нашей школе

Рис. 5. Россия: диагноз и прогноз [10]

(■) – прогноз на 2021 г.; (■) – значение на 2011 г.

серьезно преподают ровно один предмет: ЕГЭ. Именно это слово стоит на обложках, как минимум, двух третей продаваемых изданий. Второе по заметности слово – ГИА, а всякие там физики да биологии, не осененные трехбуквенным знаменем, надежно загнаны на задний двор» [8]. Однако самые непонятные – планы государства по снижению затрат на образование в ближайшие годы. Если в 2011 г. они составили 5,3 % от расходов федерального бюджета, то к 2014 г. будут составлять лишь 3,4 % [9]. Таким образом, если к образованию относиться как к обязанности, а не как к возможности будущего развития, то можно не надеяться на то, что уровень человеческого капитала будет соответствовать значениям, достигнутым в развитых странах. Сегодня образование является одной из наиболее востребованных для обновления структур, так как от уровня образования зависит будущее состояние экономики. Возникают новые идеи о самой сути образования – не о приведении всех к какой-либо оценке в ЕГЭ, а о развитии потенциала личности, креативного мышления. Набирает популярность латеральное мышление, понятие о котором ввел психолог Эдвард де Боно.

Следует провести ряд реформ, целью которых будет создание более эффективной инфраструктуры появления, развития и использования человеческого капитала. В 2011 г. Фонд «Общественное мнение» и Сбербанк провели опрос населения в рамках проекта «Россия–2021». В опросе от респондентов требовалось оценить различные виды капитала и их аспекты по 10-балльной шкале в соответствии с ситуацией на сегодняшний день и дать свой прогноз на 2021 г. В результате получена следующая картина (рис. 5): средний показатель оказался равным 5,5 из 10, а по человеческому капиталу – 5,3. Таким образом, по результатам этого исследования можно сделать вывод о низком уровне человеческого капитала и его составляющих. Положительным моментом является то, что будущее оценивается населением позитивно, и большинство факторов увеличивают свой показатель [10].

Таким образом, человеческий капитал подвергается влиянию большого количества внешних факторов, что затрудняет возможность реально развивать нематериальные активы, не модернизируя внешнюю инфраструктуру, которая создает элементы этих активов или оказывает на них воздействие. Человеческий капитал как основной нематериальный актив весьма зависим от внешней среды. Игнорирование данного влияния, неправильная работа с инфраструктурой этого актива в стране приводят к общему упадку человеческого капитала. Отсутствие научных исследований по созданию и развитию его внутри компаний может привести к ухудшению различных показателей, отставанию компании от конкурентов и т. д. Совершенствование социальной и производственной инфраструктуры нематериальных активов должно носить постоянный характер, если компания, регион или государство заинтересованы в своем полноценном развитии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бурикова, И.С.** Опыт психологического измерения человеческого капитала [Электронный ресурс] / И.С. Бурикова, М.А. Коновалова, М.А. Пушкина, А.И. Юрьев. – Режим доступа: http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/3251#1.6

2. **Корчагин, Ю.А.** Российский человеческий капитал. Фактор развития или деградации? [Электронный ресурс] / Ю.А. Корчагин. – Режим доступа: http://gtmarket.ru/files/russian-human-capital-assets-yury-korchagin.pdf

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_01/IssWWW.exe/Stg/d11/3-2.htm, http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/11.htm

4. Почему я уехал, почему я остался [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.timeout.ru/journal/feature/25161/

5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.skyscanner.ru/news/articles/2012/01/011740-91-pol-zovatelej-skyscanner-dumaet-o-pereezde-v-druguju-stranu.html

6. **Аванесов, В.С.** Основные направления модернизации российского образования [Электронный ресурс] / В.С. Аванесов. – Режим доступа: http://testolog.narod.ru/Education71.html

7. **Днепров, Э.Д.** Единый государственный экзамен: Замыслы и итоги [Электронный ресурс] / Э.Д. Днепров. – Режим доступа: http://testolog.narod.ru/Education69.html

8. О ЕГЭ как о идеальном тупике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expert.ru/expert/2011/24/o-ege-kak-ob-idealnom-tupike/

9. Милитаризация государственного бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2011-12-30/4_militarizaciya.html

10. Россия через десять лет: прогноз населения [Электронный ресурс]: [статья: спецпроект Фонда общественного мнения и Сбербанка]. – Режим доступа: http://fom.ru/special/sberbank_21/10248

УДК 339.56

Е.С. Родионова

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МНОГОНОМЕНКЛАТУРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Глобализация мировой экономики, участие в этом процессе России означает все более тесное взаимодействие национальных экономик, что способствует интенсивному развитию на этой основе внешнеторговой деятельности (ВТД). Проблема повышения эффективности управления конкурентоспособным на внешних рынках отечественным промышленным многономенклатурным производством занимает особое место в национальной безопасности государства. С промышленными многономенклатурными предприятиями, участниками формирования национального дохода, ассоциируются такие государственные интересы, как качество жизни российских граждан и социально-экономическое развитие страны.

Управление внешнеторговой деятельностью многономенклатурного предприятия связано с принятием решений по организации процессов подготовки и реализации внешнеэкономических операций. В общем случае существует множество альтернативных вариантов организации ВТД предприятия. И от реализации того или иного варианта участия предприятия в международной торговле в значительной степени будет зависеть эффективность его деятельности.

В терминах теории множеств варианты организации ВТД предприятия могут быть представлены отображением O_1, которое формируется из совокупности множеств видов импортируемых ресурсов (R), потребителей экспортируемой продукции (P), возможных ситуаций на внешних рынках (S), моментов времени (этапов планирования) (T), целей (Z). Декартово произведение (агрегирование) этих множеств образует множество допустимых вариантов ВТД (V):

$$O_1:\ R \times P \times S \times T \times Z \to V, \qquad (1)$$

Отображение (1), реализуемое по заданному алгоритму с нахождением компонентов r, p, s, z, t соответствующих множеств (удовлетворяющее каждому набору условий $r \in R$, $p \in P$, $s \in S$, $z \in Z$, $t \in T$), ставит в соответствие некоторое решение v из множества допустимых ($v \in V$) (см. схему алгоритма).

В свою очередь, реализация уже этого решения позволит прийти к результату, прогнозирование которого на этапе выработки решения по ВТД предприятия может быть представлено другим отображением – O_2:

$$O_2:\ R \times P \times S \times T \times Z \times V \to F, \qquad (2)$$

где F – множество возможных результатов ВТД предприятия.

Отображение (2) достижимо на модели, связывающей вариант $v \in V$ ВТД предприятия с ожидаемыми результатами $f(t \geq t_o) \in F$ использования ресурсов $r \in R$ предприятия для $p \in P$ потребителей экспортируемой продукции. При этом эффективность выбранного варианта $v \in V$ определяется конечным результатом ВТД. Оценка эффективности представляет собой отображение O_3:

$$O_3:\ R \times P \times S \times T \to E, \qquad (3)$$

где E – упорядоченное по степени предпочтения (критерию эффективности) множество оценок достижения поставленных целей ($z \in Z$).

В совокупности отображения (2) и (3) представляют собой модель оценки эффективности ВТД предприятия, в которой степень достижения целей устанавливается по целевым соотношениям вида

$$H(r, p, s, t) = 0, \quad G(r, p, s, t) \geq 0,$$
$$Q(r, p, s, t) \to extr,$$

где $H(r, p, s, t)$ – вектор требований типа равенств (например, материальных или стоимостных балансов); $G(r, p, s, t)$ – вектор требований типа неравенств (например, по искомым объемам

Укрупненный алгоритм принятия решений по ВТД предприятия

производства и экспорта продукции, ограниченным емкостью рынков); $Q(r, p, s, t)$ – вектор экстремальных требований (критериев оптимальности в многоцелевых задачах управления внешнеторговой деятельностью).

На схеме алгоритма блоки 2–5 отражают логику формирования эффективных решений по управлению ВТД предприятия.

В настоящее время существуют, по крайней мере, две точки зрения на понятие «эффективность ВТД предприятия». В одних источниках эффективность какой-либо системы трактуется как ее приспособленность к выполнению поставленной задачи, в других – как результативность системы, или степень использования ее возможностей, которая определяется на основе соизмерения полученных экономических результатов с затратами ресурсов на их достижение.

Анализ этих двух подходов к понятию эффективности ВТД показывает, что они взаимосвязаны друг с другом. Действительно, чем выше экспортный (импортный, экспортно-импортный) доход, тем выше степень реализации экспортного (импортного, экспортно-импортного) потенциала предприятия, а следовательно, выше вероятность успеха его внешнеэкономической деятельности.

На уровне предприятия под экономической эффективностью необходимо понимать степень увеличения дохода от внешнеэкономических операций, получаемую либо как разницу, либо как частное между результатами и затратами на их реализацию, а систему показателей экономической эффективности ВТД предприятия можно представить в виде двух групп: показатели эффективности и показатели эффекта.

В соответствии с общими положениями внешнеторговая деятельность многономенклатурного предприятия осуществляется в форме экспорта, импорта, бартерных и компенсационных сделок. К специфическим особенностям деятельности многономенклатурного предприятия следует отнести импорт компонентов для применения в собственном производственном цикле и одновременный экспорт и импорт готовой промышленной продукции (внешнеторговые операции). Эти особенности определяют необходимость многоэтапной оценки эффективности ВТД многономенклатурного предприятия.

На **первом этапе** определяется состав издержек (затрат) предприятия при экспорте промышленной продукции (товаров) и выбираются показатели экономической эффективности (табл. 1).

Таблица 1

Количественные показатели эффективности экспорта

Коэффициент	Формула расчета	Анализ расчета
Базовый коэффициент эффективности экспорта ($K_{эб}$)	$K_{эб} = \frac{В_{рэ}}{С_т + Т_р + П_р}$	Если $K_{эб}$ >1, то экспорт эффективен. Чем выше коэффициент, тем выше эффективность экспорта
Альтернативный коэффициент эффективности экспорта ($K_{эа}$)	$K_{эа} = \frac{В_{рэ} - С_т - Т_р - П_р}{В_в - С_т}$	Если $K_{эа}$ >1, экспорт эффективен

Эффективность экспорта товара устанавливается по зависимостям «выгоден, когда»:

$$ЭД > ЭЗ; \quad ЭП > ВП,$$

где ЭД – экспортный доход (валютная выручка, поступившая на расчетный счет предприятия в рублевом эквиваленте); ЭП – экспортная прибыль, равная экспортному доходу за вычетом экспортных затрат; ЭЗ – экспортные затраты (сумма себестоимости товара, транспортно-экспедиторские ($Т_р$) и прочие расходы ($П_р$)); ВП – внутренняя прибыль предприятия от продажи товара внутри страны, равная рублевой выручке ($В_{рэ}$) за вычетом себестоимости товара ($С_т$).

Данные табл. 2 позволяют установить и неэффективность экспорта путем расчета и сопоставления коэффициентов, а именно:

$K_{эб}$ < 1, а $K_{эа}$ > 1 – так как экспортные затраты превышают экспортный доход;

$K_{эб}$ >1, а $K_{эа}$ <1 – так как прибыль от продажи товара внутри страны будет выше, чем от его экспорта;

$K_{эб}$ < 1 и $K_{эа}$ < 1 – экспорт товара неэффективен.

По экономическому содержанию показатель эффекта экспорта ($П_{ээ}$) соответствует понятию прибыли:

$$П_{ээ} = О_{вф} + В_р - ЭЗ, \qquad (4)$$

где $О_{вф}$ – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.; $В_р$ – рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.; ЭЗ – полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

Вторым этапом обоснования выбора варианта организации ВТД предприятия может стать анализ эффективности его экспортного потенциала, где задействованы следующие показатели:

1) доля экспорта в общем объеме продаж предприятия – отношение объема экспортных поставок к общему объему реализации, выраженное в процентах, указывающее на уровень экспортной ориентации предприятия, внешнего спроса на производимые им товары;

2) доходность экспортных операций – отношение прибыли, полученной в результате проведения экспортных операций предприятия, к реальному объему экспортных поставок. В случае снижения числителя и увеличения знаменателя можно говорить о заражении «голландской болезнью», когда физические объемы экспорта растут, а стоимостные сокращаются;

3) устойчивость позиций предприятия на внешнем рынке, которая может быть охарактеризована относительными показателями, в том числе отношениями:

– реального объема поставок продукции на экспорт к числу покупателей. Рост показателя при неизменном значении знаменателя характеризует повышение устойчивости экспортной деятельности предприятия за счет наличия крупных партнеров по бизнесу;

– числа полученных заказов к числу визитов торговых партнеров (заключенных соглашений). Характеризует привлекательность условий, создаваемых предприятием для партнеров по бизнесу, а также производимой им продукции;

– числа жалоб и рекламаций к числу постоянных торговых партнеров. Чем меньше данный показатель, тем устойчивее позиции предприятия на внешнем рынке и, соответственно, тем эффективнее его внешнеторговая деятельность;

4) динамика поставок на экспорт – отношение объема поставок на экспорт за данный период к объему поставок за предыдущий период. Зависит от показателей, отражающих внутреннее финансово-экономическое состояние предприятия, и от внешних факторов, связанных с изменением рыночной конъюнктуры (спроса, предложения, цен), с регулирующим воздействием органов государственной власти и международных организаций, с политической обстановкой в мире и стране.

На **третьем этапе** оценки эффективности ВТД разрабатываются предложения по составу издержек (затрат) многономенклатурного предприятия в операциях импорта товаров и показателей экономической эффективности. При этом выполняют следующие действия.

1. Определяют импортные затраты предприятия (ИЗ) – издержки предприятия при импорте товаров (табл. 2).

2. Определяют эффективность импорта товара по зависимостям «выгоден тогда, когда»:

$$ИД > ИЗ; \quad ИП > ВП,$$

где ИД – импортный доход – выручка от реализации импортируемого товара на внутреннем рынке страны; ИП – импортная прибыль, равная импортному доходу за вычетом импортных затрат; ВП – внутренняя прибыль, определяемая как разница внутреннего дохода (ВД) и внутренней стоимости товара. Так как цены на импортный и отечественный аналогичный товар предполагаются одинаковыми, импортный доход (ИД) равен внутреннему доходу (ВД); внутренняя стоимость ($В_{в\,и}$) – это оптовая цена на данный товар внутри страны.

При импорте товаров для собственных нужд (производства) необходимо учитывать доход, получаемый предприятием от использования импортируемого товара ($В_{с\,п}$), а также расходы на его эксплуатацию ($З_{с\,п}$). Таким образом, доход от такого импорта равен рублевой выручке от продажи товаров, произведенных с использованием

Таблица 2

Импортные затраты предприятия

Издержки предприятия	В чем заключаются или зависят
В случае импорта товаров для перепродажи	
Стоимость товара ($С_и$)	Контрактная цена импортируемого товара
Транспортно-экспедиторские расходы ($Т_р$)	Расходы на транспортировку товаров, которые несет предприятие-импортер, зависят от базисных условий поставки ИНКОТЕРМС
Прочие расходы ($П_р$)	Затраты на заключение сделки, страхование товара, платежно-расчетные операции, таможенные пошлины и сборы при перевозке товара через таможенную границу и т. д.
Импортные затраты (ИЗ)	Сумма стоимости товара, транспортно-экспедиторские и прочие расходы
При импорте товаров для собственных нужд (дополнительные затраты)	
Затраты на обслуживание импортируемых товаров, предназначенных для собственного производства ($З_{с\,п}$)	Расходы по стоимости сырья и энергии, затраты на обслуживание и рабочую силу
Полные импортные затраты (ИЗ)	Сумма стоимости товара, транспортно-экспедиторские и прочие расходы, расходы по стоимости сырья и энергии, затраты на обслуживание и рабочую силу

этих товаров (без расходов на реализацию). При этом доход от использования импортированных товаров прибавляется к ИД, а затраты на их обслуживание в процессе производства – к ИЗ, где:

$В_{с\,п}$ – выручка от использования импортного товара для собственного производства;

$З_{с\,п}$ – затраты на обслуживание импортируемых товаров, принимаемые как сумма стоимости сырья и энергии, а также на обслуживание и рабочую силу.

Таблица 3

Количественные показатели эффективности импорта

Коэффициент	Формула расчета	Анализ расчета
Базовый коэффициент эффективности импорта товаров для перепродажи ($K_{б\,п\,т}$)	$K_{б\,п\,т} = \frac{В_{в\,и}}{С_и + Т_р + П_р}$, где $В_{в\,и}$ – внутренняя выручка от продажи импортируемого товара; $С_и$ – стоимость импортируемого товара; $Т_р$ – транспортно-экспедиторские расходы; $П_р$ – прочие расходы	Если $K_{б\,п\,т} > 1$, то импорт товара эффективен
Альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров для перепродажи ($K_{а\,п\,т}$)	$K_{а\,п\,т} = \frac{В_в - С_и - Т_р - П_р}{В_в - С_в}$, где $В_в$ – внутренняя выручка от продажи товара внутри страны; $С_в$ – стоимость отечественного товара, аналогичного импортируемому	Если $K_{а\,п\,т} > 1$, то импорт товара эффективен
Базовый коэффициент эффективности импорта товаров для собственного производства ($K_{б\,с\,п}$)	$K_{б\,с\,п} = \frac{В_{с\,п}}{С_и + Т_р + П_р + З_{с\,п}}$, где $В_{с\,п}$ – выручка от использования товара для собственного производства; $З_{с\,п}$ – затраты на использование товара для собственного производства	Если $K_{б\,с\,п} > 1$, то импорт товаров для собственного производства эффективен
Альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров для собственного производства ($K_{а\,с\,п}$)	$K_{а\,с\,п} = \frac{В_{с\,п} - С_и - Т_р - П_р - З_{с\,п}}{В_{с\,п} - С_и - З_{с\,п}}$	Если $K_{а\,с\,п} > 1$, то импорт товара эффективен

В случае если товары, импортируемые для собственных нужд, представлены не оборудованием, а сырьем, комплектующими, деталями, необходимо в качестве затрат и дохода взять доли, приходящиеся на них в общих затратах и доходах от производства продукции с использованием импортируемых товаров.

3. Определяют количественные показатели эффективности импорта (табл. 3).

Данные табл. 3 позволяют установить эффективность импорта, путем расчета и сопоставления коэффициентов.

4. Определяют экономический эффект импорта товаров для собственного производства ($Э_{э\,и\,с\,п}$):

$$Э_{э\,и\,с\,п} = ИЗ - ЦП_{имп}, \qquad (5)$$

где ИЗ – полные затраты на приобретение (изготовление) и использование продукции, альтернативной импортной, руб.; $ЦП_{имп}$ – цена потребления импортного товара (продукции), т. е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, руб.

При ЦП > ИЗ абсолютное значение этого показателя говорит о прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию, альтернативную импортной; или, что то же самое, абсолютное значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет иметь импортер, если он все же приобретет импортную продукцию вместо аналогичной ей отечественной.

Четвертым этапом оценки должна стать выработка интегральных показателей эффективности внешнеторговой деятельности многономенклатурного предприятия, занимающегося экспортом и импортом одновременно. При этом выполняют следующее.

1. Определяют количественные показатели эффективности внешнеторговой деятельности предприятия, занимающегося экспортом и импортом одновременно.

Данные табл. 3 позволяют оценить работу предприятия на внешнем рынке за определенный период путем расчета и сопоставления коэффициентов.

2. Определяют показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности ($ЭЭ_{в\,т}$):

$$ЭЭ_{в\,т} = ЭЭ_{э} + ЭЭ_{и},$$

где $ЭЭ_{э}$ – суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который он определяется, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем экспортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени, и рассчитывается по формуле (4); $ЭЭ_{и}$ – суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени (5).

Экономический смысл $ЭЭ_{в\,т}$ в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВТД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

На **пятом этапе** оценивается эффективность внешнеторговой деятельности предприятия при экспорте продукции (товаров), обслуживании импортируемых товаров, проведении внешнеторговой операции предприятия, занимающегося экспортом и импортом одновременно с целью выбора наиболее предпочтительного из них в конкретных условиях обстановки. Здесь за основу для сравнения принимают положение дел до принятия решения по ВТД или результаты варианта ВТД предприятия, например по экспорту товаров.

На основе выбора решений по организации управления ВТД предприятия можно прогнозировать уровень доходов. Результаты могут оцениваться по степени достижения критериальных значений показателей эффективности, соответствующих условиям (затратам) выполнения ВТД и определяемых на первом и третьем этапах. Если полученные результаты соответствуют выбранным критериям, то могут быть сформированы окончательные рекомендации. В противном случае необходимо уточнить распределение ресурсов и поставленные цели для ВТД.

Таким образом, рассмотрены особенности оценки эффективности ВТД, позволяющие выработать практические рекомендации по совершенствованию внешнеторговой деятельности промышленных многономенклатурных предприятий в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности. Практическая задача заключается в том, чтобы из множества возможных вариантов организации и управления ВТД выбрать лучший, ориентированный на получение прибыли и повышение рентабельности многономенклатурного предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бабин, Э.П.** Внешнеэкономическая политика [Текст] / Э.П. Бабин; Т.М. Исаченко. – М.: Экономика, 2007. – 463 с.

2. **Ефимов, И.С.** Стратегия и тактика управления коммерческой сделкой. Подготовка, заключение, исполнение [Текст] / И.С. Ефимов. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

3. **Стровский, Л.Е.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст] / Л.Е. Стровский. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 584 с.

4. **Стюарт, Т.** Правила ВТО и Россия [Текст] / Т. Стюарт, Э. Дуайер, П. Макдонав, М. Прадо, Э. Карпел. – М.: Междунар. отношения, 2005. – 120 с.

5. **Фомичев, В.И.** Международная торговля. Классические теории международной торговли. Теория абсолютных преимуществ [Текст] / В.И. Фомичев. – М.: Колибри, 2008. – 446 с.

УДК 330.322.3

Э.И. Крылов, В.М. Власова

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛИЗА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗА ПРОЦЕССОМ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Контроль за процессом реализации инновационных проектов направлен на то, чтобы с его помощью выявить те недостатки и слабые места, устранение которых позволит ослабить влияние негативных факторов. Даже если инновационный проект включает всего лишь одну какую-то цель, то и в этом случае цель сама по себе не является достаточным стимулом для осуществления контроля. Контроль может сыграть решающую роль в достижении проектных показателей.

Контроль инновационной деятельности повышает ответственность инициаторов и исполнителей за свои действия. При отсутствии контроля имеется риск принятия нереальных к осуществлению инновационных проектов. Контроль же капитальных вложений может стать тем средством, которое гарантирует реальность и реализацию инновационных проектов.

В самом общем виде под контролем понимается «… система мер, организованных руководством предприятия и осуществляемых на предприятии с целью наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих обязанностей при совершении хозяйственных операций. Внутренний контроль определяет законность этих операций и их экономическую целесообразность для предприятия» [1, с. 9].

Представляет интерес также и позиция экономистов, которые занимаются непосредственно изучением планирования и контроля инновационных проектов. Один из них (Я. Хонко) под контролем понимает «…отслеживание и оценку развития события по достижению определенных целей» [2, с.107], а главное назначение контроля видит в сравнении ожидаемых по плану и действительных показателей и установления расхождения между ними.

С другой стороны, известный немецкий экономист Д. Хайман полагает, что контроль «…сопровождает процесс реализации планов. Он предполагает определение и документирование фактических показателей (результатов реализации решений) и сравнение их с плановыми показателями для определения результатов деятельности. К контролю относится также сравнение показателей ожидаемого и фактического выполнения планов, проверка допустимости исходных предпосылок и контроль методической и содержательной согласованности планового процесса. Контроль включает также комплекс мероприятий по анализу вероятных отклонений от запланированных показателей» [3, с. 32].

Далее можно отметить, что контроль на предприятии может проводиться как по отношению к предстоящим, т. е. находящимся в процессе планирования инновационным проектам, так и к уже осуществленным инновациям, выполняемым в процессе реализации проекта. Таким образом, контроль инновационных проектов предполагает «…контроль предпосылок, заложенных в план проекта, и контроль непосредственно реализации проекта» [4, с. 114]. Указанные виды контроля играют существенную роль в процессе достижения успешной реализации инновационных проектов.

Главное назначение внутреннего контроля при реализации инновационных проектов на предприятии, на наш взгляд, следующее:

– своевременное предотвращение возникновения умышленных и неумышленных ошибок;

– сведение к минимуму неправильных, нерациональных и невыгодных решений;

– своевременная адаптация организации к изменениям во внутренней и внешней среде;

– сохранение и эффективное использование разнообразных ресурсов и имущества организации;

– обеспечение качественного документирования хозяйственных операций;

– обеспечение соблюдения политики руководства каждым работником организации;

– обеспечение эффективного функционирования организации, ее устойчивости и максимального развития в условиях современной конкуренции.

На основе вышеизложенного мы определяем цель внутреннего контроля инновационных проектов – обеспечение процесса управления реализацией проекта, обеспечение контролирующих подразделений достаточной и уместной контрольно-подтверждающей и контрольно-регулирующей информацией, позволяющей принимать наиболее эффективные управленческие решения по устранению негативных факторов, а также оперативно и своевременно проводить корректировку ранее принятых решений.

При этом к основным задачам внутреннего контроля инновационной деятельности рекомендуем относить следующие:

– контроль за соответствием деятельности организации принятой инновационной стратегии и утвержденному курсу перспективного развития;

– подтверждение устойчивости организации с финансово-экономической, рыночной и правовой точек зрения;

– контроль за обеспечением полноты, своевременности, точности и качества документации бухгалтерского и оперативного учета как основного источника информации, а также контроль за безошибочностью регистрации и обработки финансово-хозяйственных операций;

– контроль за сохранностью ресурсов и имущества, используемых в процессе реализации инноваций;

– контроль за рациональным и экономным использованием всех видов затрат – единовременных, связанных с капитальными вложениями, и текущих, связанных с процессом производства продукции;

– контроль за соблюдением работниками организации установленных требований, правил и процедур;

– контроль за показателями эффективности инновационных проектов.

– контроль за соблюдением законодательства и иных нормативно-правовых актов;

– контроль за технико-экономическими показателями проекта.

Таким образом, протяженность инновационного проекта во времени, а также факторы риска и неопределенности, сопровождающие его реализацию на каждой стадии, требуют обязательного проведения контроля за его осуществлением. В то же время Я. Хонко отмечает, что именно вследствие долговременности капитальных вложений их контроль даже в своем наилучшем виде буде иметь существенные недостатки, если при его организации не будет учтено действие внешних факторов. В этой связи он пишет: «В течение длительных периодов времени обстоятельства успевают измениться, и это может изменить исходную базу планирования и одновременно контроля. Поэтому контролю следует уделять больше внимания с точки зрения учета внешних факторов по сравнению с изменениями внутри предприятия и стремиться к точному учету расхождений (между расчетными и действительными величинами) на основе анализа многих тенденций и соотношений» [2, с.121].

Однако фактор времени – не единственная причина, вызывающая сложности при осуществлении контроля за реализацией инновационных проектов. Проблема контроля за инвестициями также связана «с трудностью контролирования отдельных объектов капиталовложений» [4, с. 121]. Отсюда появляется необходимость «проводить специальные исследования и создавать специальные отчеты, при-

годные для контроля капиталовложений. Следует все же отметить, что исходный материал большей частью заимствуется из обычных текущих отчетов.

Проведение контроля за реализацией инновационного проекта требует соответствующих расходов на его выполнение. Поэтому для предприятия становится актуальным решение вопросов: что будет являться объектом контроля, насколько контроль должен быть детализирован и на каких стадиях проводиться, а также какова должна быть его продолжительность во времени с учетом получаемого от него эффекта и связанных с ним затрат [4, с.122]. В то же время система контроля должна обеспечивать всех лиц, принимающих ключевые решения, своевременной и достаточной по объему и содержанию информацией, для того чтобы они смогли своевременно принять корректирующие меры в случае возникновения отклонений.

Тем не менее, опыт показывает, что проведение контроля за осуществлением инновационных проектов весьма полезно для предприятия. Так, исследование работы многих предприятий выявило, что «при введении систематического контроля фактически достигается от половины до одной четверти запланированного объема чистого дохода или нормы прибыли. В тех случаях, когда систематический контроль капиталовложений осуществляется в течение нескольких лет, эта пропорция увеличивается до 3/4–4/5. Лишь для отдельных объектов фактические показатели более высокие по сравнению с плановыми» [4, с. 125].

Длительность периода, который должен охватывать контроль уже осуществленных инвестиций, нельзя определить однозначно и в общем виде, ибо «обычно проходит некоторое время, прежде чем капиталовложение “внедрилось” и началась собственно деятельность» [4, с. 122], а следовательно, она зависит от каждого конкретного случая. Следует отметить также, что «продолжительность жизни и величина капиталовложения – это два фактора, которые по легко понятным причинам определяют выбор длительности контрольного периода» [4, с.123].

Таким образом, важно отметить, что продолжительность контрольного периода в большей мере зависит от того, что выявляется в ходе контроля, поскольку это определяет необходимость нового контроля через некоторое время после завершения первого периода контроля. Отсюда вытекает тот факт, что контроль должен осуществляться в несколько этапов в различных контрольных точках. Для того чтобы можно было следить за выполнением плана, важно заранее установить контрольные точки, по которым можно было бы определить, все ли идет как было намечено. Иначе говоря, необходимо в каждой такой точке по ходу проекта выявлять изменения показателей и вырабатывать мероприятия по корректировке нежелательных тенденций на наиболее ранний момент времени.

При организации контроля контрольные точки инновационного проекта должны нацелить контролирующих на проведение контроля как затрат, так и результатов, их сравнение с показателями инновационного проекта и выявление отклонений фактических показателей от проектных. К числу контрольных точек (КТ) мы рекомендуем относить следующие:

КТ-1 – оценка сбалансированности денежных потоков и финансовой реализуемости инновационного проекта.

КТ-2 – оценка финансового состояния предприятия, на котором реализуется инновационный проект;

КТ-3 – решение о начале проекта;

КТ-4 – окончание НИР и ТЭО инновационного проекта;

КТ-5 – окончание ОКР (решение об изготовлении опытного образца) и разработка рабочей документации;

КТ-6 – выпуск первого промышленного образца и маркетинг (принятие решения о начале подготовки производства нового продукта);

КТ-7 – окончание стадии подготовки производства (принятие решения о начале серийного производства и коммерческой реализации нового изделия);

КТ-8 – оценка технико-экономических параметров нововведения, включая текущие и единовременные затраты;

КТ-9 – оценка показателей эффективности инновационного проекта;

КТ-10 – оценка оптимальности сбыта продукции и загрузки мощности;

КТ-11 – оценка технико-экономических показателей изделий в процессе эксплуатации;

КТ-12 – оценка целесообразности снятия изделия с производства.

В каждой контрольной точке по ходу реализации инновационного проекта сравниваются фактические и проектные показатели проекта, для того чтобы выяснить, достигаются ли на каждом этапе контроля поставленные цели.

Кроме того, для комплексного обеспечения контроля хода выполнения проекта следует отслеживать одновременно тенденции достижения сроков промежуточных результатов, тенденции затрат и степень выполнения результатов, т. е. контроль должен осуществляться по трем показателям: это время – проект должен быть выполнен в определенный период времени; стоимость – бюджет должен быть соблюден; качество – соответствие требуемым характеристикам.

В соответствии с общепринятым принципом управления инновационными проектами считается, что эффективное управление сроками работ является ключом к успеху по всем трем показателям: сроки, стоимость, качество. Там где сроки выполнения проекта основательно затягиваются, наблюдается значительное перерасходование средств и (или) возникновение проблем с качеством работы. Поэтому во всех основных методах управления работами по проектам основной акцент делается на календарном планировании работ и контроле за соблюдением календарных графиков. Информация о фактическом ходе работ сопоставляется с графиком. В случае запаздывания выполнения работ проводится анализ отклонений, определяются причины запаздывания и рассматриваются различные варианты вхождения в график работ.

Контроль за расходованием средств на проект заключается в постоянном сравнении фактических затрат с бюджетом. Такое сравнение дает возможность руководителю проекта прогнозировать расходы на ближайшее будущее и выявлять потенциальные проблемы. При этом рекомендуется при анализе сроков в каждой контрольной точке оценивать также реальный срок, т. е. время, к которому промежуточные результаты будут достигнуты. А в отношении затрат – предлагается оценивать в каждой контрольной точке затраты, которые понадобятся на весь проект к моменту его окончания.

По нашему мнению, этапы проведения контроля за реализацией инновационных проектов на эксплуатационной фазе целесообразно осуществлять в следующей последовательности.

1. Правомерное осуществление оценки обоснованности и расчета эффективности инновационного проекта, определение его соответствия цели и стратегии предприятия, а также другим критериям.

2. Оценка финансовой реализуемости проекта.

3. Анализ устойчивости финансового состояния предприятия, на котором реализуется инновационный проект.

4. Определение контрольных точек проекта и подконтрольных показателей, которые должны быть достигнуты, а также величин, в рамках которых отклонения показателей допустимы. Учитывая высокую степень неопределенности инновационных проектов и предполагая, что отклонения неизбежны, необходимо определить приоритеты (что важнее для предприятия при реализации данного проекта – выдерживание сроков ценой более высоких затрат, допущение отклонений в качестве для снижения сроков и т. д.), иначе – разработать диапазон возможных колебаний показателей затрат, сроков и ресурсов, найти для себя параметры магического треугольника «результат – затраты – время».

5. Разработка структуры системы оперативной внутренней отчетности по инвестиционному проекту. Такая отчетность должна фиксировать проектные и фактические показатели по этапам работ, срокам и затратам. В ней также должны быть указаны отклонения фактических значений подконтрольных показателей от плановых и определена степень влияния произошедших отклонений на достижение цели всего проекта. Кроме того, система оперативной отчетности должна отражать причины различий

между фактическими и проектными результатами, а также персональную ответственность по каждой составляющей отклонения.

6. Разработка системы документооборота, позволяющая осуществлять наряду с последующим предварительный и текущий контроль за отклонениями.

7. Непосредственное сравнение фактических и проектных показателей в каждой контрольной точке, фиксация выявленных отклонений и анализ причин таких отклонений. Здесь важно отметить, что по мере реализации проекта следует комплексно отслеживать такие основные параметры проекта, как затраты, результаты и сроки.

8. Разработка регулирующих мероприятий для устранения причин, обусловливающих отклонение фактических показателей от проектных. Выявляются причины, вызвавшие отклонения фактических показателей инновационного проекта от запланированных, и принимаются меры в целях устранения негативных факторов как главного назначения системы внутреннего контроля.

В заключение отметим, что разработанные и представленные здесь рекомендации по осуществлению оперативного анализа и внутреннего контроля имеют научную и практическую значимость. Научная новизна состоит в том, что разработан механизм сквозного контроля и оперативного анализа за процессом реализации инновационно-инвестиционных проектов по всем этапам их жизненного цикла, включая этапы НИОКР, строительство, производство и эксплуатацию нововведений.

Практическая организация оперативного анализа и контроля позволит обеспечить рациональное использование финансовых, трудовых и материально-технических ресурсов, направляемых предприятиями на реализацию инновационно-инвестиционных проектов. Это имеет немаловажное значение в современных условиях, когда фактическая стоимость объектов, как правило, значительно превышает проектную. В результате оперативного анализа и контроля повысится финансовая устойчивость предприятий, реализующих инновационно-инвестиционные проекты. Организация службы оперативного анализа и контроля будет способствовать сокращению сроков строительства и ввода в эксплуатацию объектов. Также необходимо отметить, что данные рекомендации направлены на выявление и предупреждение случаев нерационального использования средств различных инвесторов, особенно средств из государственных бюджетов и инвестиционных фондов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Сотникова, Л.В.** Внутренний контроль и аудит [Текст] / Л.В. Сотникова. – М.: Финстатинформ, 2000. – 239 с.

2. **Хонко, Я.** Планирование и контроль капиталовложений [Текст] : сокр. пер. со швед. и англ. / Я. Хонко; авт. предисл. и науч. ред. Г.А. Егиазярян. – М.: Экономика, 1987. – 191 с.

3. **Хайман, Д.Н.** Современная микроэкономика: анализ и применение [Текст] : пер. с англ. / Д.Н. Хайман. – В 2-х т. – М.: Финансы и статистика, 1992. – Т. 2. – 384 с.

4. **Валдайцев, С.В.** Управление исследованиями, разработками и инновационными проектами / С.В. Валдайцев, О.В. Мотовилов, Н.Н. Молчанов и др.; под ред. С.В. Валдайцева. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1995. – 208 с.

УДК 65.012.23

А.В. Кальварская

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На современном этапе развития экономики вопросами инновационного развития озабочены все участники мирового рынка как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровне. Согласно оценкам европейской комиссии бюджет на исследования и разработки в развитых странах ежегодно составляет не менее 2,5 % ВВП [11]. Согласно результатам глобального исследования компании McKinsey 14 % менеджеров компаний рассматривают инновации как основной источник потенциала корпоративного развития и повышения уровня конкурентоспособности, а 51 % считают инновации одними из трех ключевых приоритетов развития [12].

Для реализации целей управления инновационным развитием необходимо отслеживать эффективность инвестиций, а следовательно, оценивать инновационную деятельность, инвестированные ресурсы и полученные результаты. Первоначально основное внимание в вопросе оценки и управления инновационной деятельностью промышленных предприятий уделялось преимущественно развитию изобретательской деятельности. По мере расширения предмета анализа и включения таких видов инновационной деятельности, как маркетинговая и организационная, существенно развивались и методы их анализа. В связи с развитием теоретической базы исследований в данной области и влиянием теории стратегического менеджмента, предмет оценки и управления в рамках менеджмента инноваций существенно расширился и стал включать широкий спектр различных типов инноваций, а также анализ открытых инноваций.

Актуальность исследования обоснована возрастающей ролью инновационной активности в создании ценности компаний. Объективная специфика данной области как объектов управления определяется также сложностью и неоднозначностью применяемых методических подходов к их оценке и необходимостью проведения эмпирических исследований. Эмпирические же исследования позволяют сформировать перечень индикаторов инновационной деятельности, а также проанализировать взаимодействия различных элементов инновационной системы с целью выработки наиболее эффективных стратегий развития. Важность описанной проблемы диктуется объективной необходимостью в дальнейшем совершенствования инструментария оценки и управления развитием инновационной деятельностью предприятий.

В сфере менеджмента инноваций явно прослеживается тенденция к применению различных подходов и теорий, в том числе стратегического управления, операционного менеджмента, теории интеллектуального капитала и др. [3, 4, 10]. Появление термина «инновационные способности компаний» стало также результатом взаимодействия различных теорий и подходов. Анализ теоретических концепций и существующей практики компаний по измерению инновационных способностей позволил выделить четыре типа подходов к решению проблемы оценки: ресурсный, процессный, результативный и смешанный. Соответственно в рамках каждого из подходов инновационные способности трактуются как ресурсы, процессы и результаты инновационной деятельности. Наш подход относится к смешанному типу. В соответствии с ним инновационные способности определяются как умения компании динамично планировать создавать и интегрировать инновационные ресурсы, а также использовать их в операционных процессах для осуществления инновационной деятельности. Данное определение сформулировано в результате анализа существующего терминологического аппарата менеджмента инноваций, а также подходов теории стратегического

управления, в том числе концепции динамических способностей. При этом чтобы оценивать и разрабатывать принципы управления и развития инновационных способностей компании, необходимо измерять не только сами инновационные способности, но и инновационные ресурсы, так как именно применение накопленных ресурсов компании в инновационной деятельности и позволяет реализовывать первые.

Целью нашего исследования стала разработка методики измерения инновационных способностей промышленных предприятий. При этом первая задача – предложить методику измерения инновационных способностей предприятий, а вторая – проверить предложенную методику в рамках эмпирического исследования на базе промышленных предприятий России.

Предшествующие эмпирическому исследованию изучение и систематизация существующих подходов к оценке и статистическому учету инновационной деятельности позволили сформировать полный перечень основных характеристик и сгруппировать различные подходы по типу применяемых индикаторов. Путем анализа эволюции развития индикаторов инновационной деятельности выявлены наиболее передовые подходы к учету и анализу с теоретической точки зрения, а анализ лучших практик и результатов статистических исследований консалтинговых компаний позволил предложить наиболее перспективную теоретическую концепцию метода оценки инновационных способностей предприятий, учитывающую практические цели компаний.

Результатом теоретической части исследования стали формирование ряда гипотез относительно структуры переменных «инновационные ресурсы» и «инновационные способности», а также гипотеза о наличии позитивного влияния переменной «инновационные ресурсы» на переменную «инновационные способности». Предложенная структура инновационных ресурсов включала финансовые, технологические, информационные и человеческие ресурсы, при этом для измерения каждого из выделенных типов ресурсов предложены конкретные индикаторы. Данные индикаторы адаптированы из форм статистической отчетности Росстата: № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» и № 1-технология «Сведения о создании и использовании передовых производственных технологий». Каждый тип инновационных ресурсов и инновационных способностей анализировался по ряду параметров: достаточность, качество, структурная адекватность, полнота использования, динамика роста. Типов инновационных способностей компаний выделено пять: финансовые, технологические, информационные, человеческие, организационные; индикаторы их оценки сформулированы на базе результатов аналитического исследования существующих подходов. Таким образом, переменные «инновационные ресурсы» и «инновационные способности» оценивались посредством измерения индикаторов каждого из выделенных типов, после чего формировались интегральные показатели переменных в модели. Итоговая модель влияния элементов инновационной системы предприятий представлена здесь схематически.

Для проведения эмпирической проверки разработанной теоретической модели респондентам предложена анкета с вопросами, касающимися данных по инновационным ресурсам и инновационным способностям компаний за период 2008–2010 гг. (всего 17 вопросов с расширениями). Методика проведения исследования включала электронную рассылку, телефонные

Модель влияния элементов инновационной системы

переговоры, а также интервьюирование специалистов в рамках профильных выставок. Объектом статистического исследования стали промышленные предприятия России. Всего в исследовании приняли участие респонденты из 31 предприятия. Полученные данные внесены в исходную эконометрическую модель и обработаны с помощью метода моделирования структурными уравнениями, позволяющего оценить качество предложенных структур переменных.

В результате анализа структура информационных инновационных способностей предприятий разделена еще на два подтипа: накопленный информационный потенциал и умения компании применять этот потенциал. В остальном структуры остались неизменными, сократилось лишь число индикаторов, их определяющих, в связи с незначительностью нагрузок на данные индикаторы.

Результаты статистического регрессионного анализа, представленные в табл. 1 и 2, позволяют говорить о высоком качестве предложенных структур переменных «инновационные ресурсы» и «инновационные способности». Стандартизированные коэффициенты регрессии в данном случае показывают степень влияния на переменные каждого типа ресурсов и способностей соответственно. Все коэффициенты превышают пороговое значение 0,5, при этом все статистически значимы на уровне менее 0,001. Показатели надежности структуры переменной «инновационные ресурсы» составили 0,87, а средняя объясненная дисперсия – 0,64 при минимальном пороговом значении 0,5. Эти же показатели структуры переменной «инновационные способности» составили 0,93 и 0,68 соответственно.

Таблица 1

Влияние типов инновационных ресурсов на переменную «инновационные ресурсы»

Тип инновационных ресурсов	Стандартизированный коэффициент регрессии
Финансовые	0,869
Информационные	0,817
Технологические	0,787
Человеческие	0,712

Таблица 2

Влияние типов инновационных способностей на переменную «инновационные способности»

Тип инновационных способностей	Стандартизированный коэффициент регрессии
Информационные инновационные (I)	0,907
Технологические инновационные	0,894
Организационные	0,850
Человеческие инновационные	0,828
Информационные инновационные (II)	0,816
Финансовые инновационные	0,612

Необходимо отметить, что если для формирования совокупности инновационных ресурсов значение финансовых ресурсов носило первостепенный характер, что связано с объективной необходимостью осуществления финансовых вложений, то на этапе формирования и развития инновационных способностей предприятий финансовые вложения носят хоть и существенное, но наименьшее значение по сравнению с остальными типами способностей. Наибольшее значение приобретают информационные способности, отвечающие за накопленный информационный потенциал. Также наблюдается существенный рост значения умений персонала компаний, так как именно сотрудники применяют накопленные инновационные ресурсы и развивают инновационные способности предприятий.

В рамках проверки выдвинутой гипотезы относительно наличия положительного влияния инновационных ресурсов на инновационные способности проведен регрессионный анализ. Результаты позволили подтвердить выдвинутую гипотезу не только о присутствии влияния ресурсов на способности, но также подтвердить его положительный характер. Стандартизированный коэффициент регрессии составил 0,689 при уровне значимости менее 0,005, что является достаточно надежным результатом.

Полученные в ходе эмпирического исследования результаты позволяют говорить о дости-

жении заявленной цели исследования. Проведена проверка качества предложенных структур переменных «инновационные ресурсы» и «инновационные способности», доказана гипотеза о наличии положительного влияния инновационных ресурсов на инновационные способности. Представленные результаты позволяют также сделать вывод о том, что предложенная методика измерения инновационных способностей промышленных предприятий является обоснованной как с теоретической, так и со статистической точки зрения. Кроме того, обозначены этапы управления развитием инновационных способностей предприятий, включающие планирование развития соответствующих типов инновационных ресурсов и на основе достигнутого потенциала ресурсов развитие уникальных инновационных способностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Барни, Д.** Может ли ресурсная концепция принести пользу исследованиям в области стратегического управления? – Да [Текст] : пер. с англ. / Д. Барни // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7, № 2. – С. 71–92.

2. **Зотт, К.** Динамические способности и внутриотраслевые различия результатов деятельности фирм: исследование с использованием имитационного моделирования [Текст] : пер. с англ. / К. Зотт // Российский журнал менеджмента. – 2008. – Т. 6, № 1. – С. 89–130.

3. **Катькало, В.С.** Эволюция теории стратегического управления [Текст] : [моногр.] / В.С. Катькало. – СПб.: Изд. дом. СПбГУ, 2006. – 548 с.

4. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика [Текст] / под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2004. – 518 с.

5. **Каплан, Р.С.** Сбалансированная система показателей, определяющих эффективность работы организации [Текст] : пер. с англ. / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2, № 3. – С. 71–84.

6. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям [Текст] / Руководство Осло; ОЭСР и Евростат. – М.: ЦИСН, 2006. – 192 с.

7. Предлагаемая стандартная практика для обследований исследований и экспериментальных разработок [Текст] / Руководство Фраскати.; под ред. Л.М. Гохберга. – М.: ЦИСН, 1993. – 278 с.

8. **Чезборо, Г.У.** Путь к открытым инновациям [Текст] / Г.У. Чезборо // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8, Менеджмент. – 2008. – Вып. 4. – С. 116–150.

9. **Шумпетер, Й.А.** Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Й.А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.

10. **Бабкин, А.В.** Анализ подходов и методов оценки инновационного потенциала предприятия [Текст] / А.В. Бабкин, А.О. Новиков // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2009. – № 2/2 (75). – С. 193–204.

11. Innovation Union Competitiveness report 2011 European commission/Research and Innovation, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec. europa.eu/research/innovation-union/pdf/competitiveness-report/2011/iuc2011-full-report.pdf#view=fit&pagemode=none (дата обращения: 15.10.2011).

12. McKensey Global Survey Results: Assessing innovation metrics McKinsey Querterly, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mckinseyquarterly.com/PDFDownload.aspx?ar=2243 (дата обращения: 15.10.2009).

УДК 658.5

Н.В. Прокопенко, В.В. Литовченко, О.В. Несмачных

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ СЛИЯНИЯХ И ПОГЛОЩЕНИЯХ

Мировая финансовая нестабильность и угрозы нового экономического кризиса заставляют инвесторов более осторожно формировать свои портфели и тщательно взвешивать риски. Однако именно в условиях неоднозначности в глобальной экономике возникает потребность в диверсификации инвестиционных портфелей. Одним из перспективных направлений инвестирования в сложившейся ситуации является рынок готового бизнеса в России, недооцененный и, соответственно, обладающий значительным потенциалом. Сделки по слиянию и поглощению могут стать для их инициаторов «золотым дном» при эффективном финансовом управлении или дорогостоящей ошибкой, ведущей к необратимым последствиям развития кризиса на предприятии вплоть до банкротства при неправильном выборе критериев эффективности финансовой стратегии.

На фоне постоянно растущего объема инвестиций в форме слияний и поглощений остро встает вопрос о финансировании подобных сделок. Если в начале 90-х гг. прошедшего века большая часть сделок финансировалась собственными средствами предприятий, то в современных условиях российские компании все чаще используют банковские кредиты и российские и зарубежные фондовые рынки как источники финансирования инвестиций в форме слияний и поглощений. В этой связи представляется важным исследование основных методов финансирования и оптимальности их применения.

Слияния и поглощения являются частью стратегического развития российских предприятий, однако не менее важно рассматривать влияние подобных сделок на финансовое положение компаний – участниц процесса. По данным исследований российских и зарубежных журналов почти 90 % всех проводимых сделок неэффективны. Финансовое положение компаний при этом ухудшается, стоимость бизнеса падает, снижается инвестиционная привлекательность объединенной компании. При этом в числе основных причин неудач выделяют неправильный выбор партнера для слияния или поглощения, неэффективность выбранной финансовой стратегии, несоответствие планируемых показателей интегрированного предприятия реальным, что делает необходимым разработку и предложение новых подходов и методов к оценке будущей эффективности сделки при слияниях и поглощениях.

В ходе осуществления стратегии слияний и поглощений двумя основными элементами, формирующими финансовую стратегию компаний, являются оценка слияний и поглощений с точки зрения их финансовой эффективности и выбор оптимальной формы финансирования слияния или поглощения. Оценка финансовой эффективности представляет собой перспективную оценку, т. е. выбор наиболее эффективного партнера для слияния, и ретроспективную оценку, которая предполагает оценку экономического эффекта от проведенной сделки.

Выбор формы финансирования сделки может базироваться на трех основных вариантах – с помощью собственных средств, с помощью заемных средств и комбинированном (рис. 1).

С точки зрения методологии формирования финансовой стратегии при слияниях и поглощениях представляется необходимым выделение ее основных этапов и особенностей их реализации.

Первым этапом разработки финансовой стратегии является формулировка видения. Видение формулируется на основе анализа потенциала компании и ее окружения, а также определения основных целевых ориентиров дальнейшего развития компании.

Второй этап включает стратегический анализ внешней и внутренней среды компании. Методологической основой стратегического анализа внешней среды являются PEST-анализ, SWOT-анализ, сценарный и экспертный анализы. Методологической основой стратегического анализа внутренней среды являются анализ финансовых коэффициентов, сравнительный финансовый и интегральный анализ компании, факторный и функциональный анализ.

Третий этап подразумевает правильный выбор партнера для слияния и поглощения. Для осуществления этого этапа необходимо определить «идеальную цель для объединения», разработать систему показателей, характеризующих те идеальные целевые ориентиры, которыми должна обладать «компания-цель».

Четвертый этап – выбор метода финансирования сделки. Осуществление этого этапа означает нахождение баланса между факторами стоимости собственного и заемного капитала, величиной финансового рычага, изменением стоимости акций компании. На этом этапе необходимо определить потребность в привлечении заемных средств для финансирования сделки, сформировать оптимальный кредитный портфель компании, сформировать эффективную структуру капитала компании при минимизации ее финансового риска.

Пятый этап подразумевает оценку эффективности результата сделки, т. е. возникшей интегрированной компании. На этом этапе необходимо разработать критерии эффективности интегрированного предприятия, спрогнозировать основные параметры его финансово-экономической деятельности и сравнить соответствие параметров разработанным критериям.

На шестом этапе определяются и разрабатываются стратегические альтернативы. Три предыдущих этапа формирования финансовой стратегии многовариантны, т. е. мы можем выбрать в качестве партнера для слияния одно из нескольких предприятий или два из той же выборки, можем финансировать сделку только из собственных средств, только из заемных средств или из собственных и заемных, используя при этом кредиты, наличные, акции предприятия и т. д. Различные комбинации возможных вариантов реализации каждого этапа дают нам вариант стратегической альтернативы.

Рис. 1. Структура финансовой стратегии при слияниях и поглощениях

Рис. 2. Комплексная оценка интегрированного предприятия

На седьмом этапе происходит оценка стратегических альтернатив. Методологической основой этого этапа является экономико-математическое моделирование, корреляционно-регрессионный анализ, сравнительный анализ, экспертные методы и т. д.

На заключительном этапе происходит выбор наиболее эффективной стратегической альтернативы и формирование финансовой стратегии для слияния или поглощения.

Многовариантность сформулированной методики подразумевает оценку большого количества факторов, влияющих на ключевые параметры финансовой стратегии. Для систематизации этих параметров, а также для полноты учета всех факторов нами предлагается рассматривать результат сделки (интегрированное предприятие) как комплекс процессной, продуктовой, ресурсной и проектной структур интегрированной компании.

Процессная структура представляет собой совокупность всех бизнес-процессов, происходящих на объединенном предприятии. Такая методика позволяет оценить дублирование функций при слияниях, совместное использование ресурсов, что порождает возникновение синергетического эффекта, оценить стоимость бизнес-процессов, их вклад в результирующие показатели интегрированного предприятия (стоимость бизнеса, выручка).

Проектная структура позволяет представить всю систему совместных проектов, осуществляемых в «компании-результате». Выбор партнера, как правило, происходит в зависимости от того, какие совместные проекты будут осуществляться в будущем и какие из них являются более важными и экономически эффективными для компании – инициатора слияния.

Продуктовая структура позволяет наглядно представить портфель продуктов нового предприятия: насколько он сбалансирован по уровню риска, по степени доходности и т. д.

Ресурсная структура дает наглядное представление о потоке ресурсов на интегрированном предприятии. Она позволяет оценить качество ресурсов, синергетический эффект, сформулировать критерии приоритетности развития отдельных стратегических групп ресурсов и т. п. Схематически комплексная оценка интегрированного предприятия представлена на рис. 2.

Предложенный подход формирования стоимости интегрированного предприятия позволяет разрабатывать модель факторов стоимости. Такая модель представляет собой единую систе-

му, в рамках которой описываются все характеристики деятельности, оказывающие *значимое* воздействие на стоимость бизнеса, процесса, проекта (факторы стоимости). Данные факторы представлены в виде количественных и качественных показателей, связанных между собой формальными зависимостями. В конечном итоге все они проецируются на главный результирующий показатель – оценку стоимости исследуемого фактора. Модель факторов стоимости представляет собой описание того, каким образом создается стоимость объекта исследования в текущем аспекте, каков потенциал по ее максимизации и от каких факторов данный показатель зависит.

Полномасштабная модель факторов стоимости включает в себя два базовых компонента – диаграмму факторов стоимости и расчетную модель.

Расчетная модель представляет собой формирование общего финансового потока интегрированной компании, который строится на основе финансовых потоков, сформированных в рамках процессной, проектной, продуктовой и ресурсной составляющих, и позволяет оценить будущую стоимость сформированного предприятия. Кроме того, при изменении структуры показателей каждой составляющей возможны формирование определенной стратегической альтернативы (набора составляющих финансовой стратегии) и оценка ее эффективности с точки зрения максимизации стоимости создаваемой компании.

Таким образом, предложенная методика дает комплексное представление о формировании стоимости интегрированного предприятия и позволяет выбрать наиболее эффективный вариант финансовой стратегии при слиянии или поглощении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Портер, М.** Конкуренция [Текст] : пер с англ. / М. Портер. – М., 2005. – С. 258.

2. **Асаул, А.Н.** Организация предпринимательской деятельности [Текст] / А.Н. Асаул. – СПб.: Питер, 2005. – С. 110.

3. **Галушкина, М.** Предприниматели на рынке идей [Текст] / М. Галушкина // Эксперт. – 2006. – № 17 (511). – С. 49.

4. **Клейнер, Г.Б.** Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории [Текст] / Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудная // Отраслевые рынки. – 2008. – № 5/6 (18).

5. **Фостер Рид, С.** Искусство слияний и поглощений [Текст] / С. Фостер Рид, А. Рид Лажу. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

6. **Ендовицкий, Д.А.** Экономический анализ слияний и поглощений [Текст] / Д.А. Ендовицкий, В.Е. Соболева. – М., 2008.

УДК 336.764/.768

Н.Л. Вещунова, Д.В. Зинько

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ В ОПЕРАЦИЯХ РЕПО

Определение фактических, расчетных и рыночных цен по ценным бумагам всегда вызывает множество вопросов. Важнейшим из них является определение цен при расчете налоговой базы и суммы налоговых платежей по операциям с ценными бумаги, так как провоцирует споры не только в теории, но и на практике в судах с федеральной налоговой службой. Особенно эта проблема актуальна для операции РЕПО, объектом которой являются ценные бумаги.

Операция РЕПО сама несет немало трудностей из-за своей сложной структуры, а при неисполнении или не надлежащем исполнении она переквалифицируется в сделку купли-продажи ценных бумаг. Из-за этого приходится пересчитывать доходы и расходы, налоговую базу и суммы налоговых платежей по операции обеим сторонам сделки. Фактически сделки РЕПО состоят из двух частей. Сначала организация А продает организации Б свои ценные бумаги, а затем организация Б обязана совершить обратную продажу этих ценных бумаг организации А по цене, установленной в момент заключения сделки РЕПО.

Цель операций РЕПО – не купля-продажа ценных бумаг, а временное предоставление денежных средств в обмен на временное владение ценными бумагами. Обратный РЕПО заключается в первоначальной продаже ценных бумаг от организации А к Б по цене выше их обратной покупки. В этом случае займ будет предоставлен ценными бумагами за определенный процент.

Для раскрытия данной проблемы проанализируем налоговую базу по операции РЕПО в стандартной ситуации при прямом РЕПО (денежный заем), затем налоговую базу при переквалификации операции РЕПО в сделку купли-продажи ценных бумаг и в случае ненадлежащего исполнения или неисполнения.

В случае, если операция РЕПО будет надлежащим образом исполнена, то налоговая база (НБ) по операциям РЕПО

$$НБ = В_{пр} – Р_{пк},$$

где $В_{пр}$ – выручка от продажи ценных бумаг; $Р_{пк}$ – расходы при обратной покупке ценных бумаг. Доходы и расходы для продавца (заемщика) и покупателя (заимодавца) по операции РЕПО приведены в табл. 1.

Таблица 1

Доходы и расходы по сделке РЕПО

Продавец А	Покупатель Б
Для продавца по первой части РЕПО разница между ценой продажи ценных бумаг по первой части РЕПО и ценой приобретения ценных бумаг по второй части РЕПО признается: – доходами в виде процентов по займу, если такая разница является положительной (обратный РЕПО); – расходами по выплате процентов по займу, полученному денежными средствами, если такая разница является отрицательной (прямой РЕПО)	Для покупателя по первой части РЕПО разница между ценой приобретения ценных бумаг по первой части РЕПО и ценой продажи ценных бумаг по второй части РЕПО признается: – доходом в виде процентов по займу, предоставленному денежными средствами, если такая разница является положительной (прямой РЕПО); – расходом по выплате процентов по займу, если такая разница является отрицательной (обратный РЕПО)

Доход (убыток) от реализации ценных бумаг рассчитывается на дату исполнения первой части РЕПО, а от приобретения ценных бумаг (вторая часть РЕПО) – на дату обратного выкупа. Доход (расход) определяется исходя из рыночной цены ценных бумаг, являющихся объектом операции РЕПО, а при отсутствии рыночной цены ценных бумаг – исходя из их расчетной цены.

Рыночная цена и расчетная цена ценной бумаги определяются в соответствии с п. 5 и 6 ст. 280 НК РФ на дату исполнения обязательств в согласованном участниками операции РЕПО размере. Рыночной ценой ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения признается фактическая цена реализации или иного выбытия ценных бумаг, если эта цена находится в интервале между минимальной и максимальной ценами сделок (интервал цен) с указанной ценной бумагой, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения соответствующей сделки.

При отсутствии информации об интервале цен у организаторов торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения сделки налогоплательщик принимает интервал цен при реализации этих ценных бумаг по данным организаторов торговли на рынке ценных бумаг на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних трех месяцев (п. 5 ст. 280 НК РФ). По ценным бумагам, не обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, фактическая цена сделки принимается для целей налогообложения, если эта цена находится в интервале между минимальной и максимальной ценами, определенными исходя из расчетной цены ценной бумаги и предельного отклонения цен в размере 20 % от расчетной цены ценной бумаги в сторону повышения или в сторону понижения (п. 6 ст. 280 НК РФ).

В соответствии с Приказом ФСФР России № 10-66/пз-н от 09.11.2010 г. при определении расчетной цены ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке, в целях главы 25 НК РФ предусмотрено три способа определения расчетной цены:

– исходя из существующих на рынке ценных бумаг цен этой ценной бумаги;

– организацией по правилам, предусмотренным пунктами 5–19 данного приказа;

– определенная независимым оценщиком оценочная стоимость ценной бумаги.

Первый из указанных способов предполагает использование предложений брокеров о цене покупки необращающейся ценной бумаги. При этом расчетная цена должна представлять собой средневзвешенную цену предложений о покупке необращающейся ценной бумаги, объявленных брокерами, дилерами или управляющими. При этом количество организаций, объявивших указанные котировки, используемые для определения расчетной цены ценной бумаги, должно быть не менее трех. Второй способ определения расчетной цены для различных видов ценных бумаг и типов организаций (для акций) прямо прописан в п. 5–15 приказа. А именно:

– для оценки акций предусмотрен способ определения расчетной цены через стоимость чистых активов за минусом доли чистых активов, приходящихся на размещенные привилегированные акции, поделенной на количество размещенных обыкновенных акций;

– для акционерных обществ, составляющих финансовую (бухгалтерскую) отчетность в соответствии с международными стандартами, расчетная цена необращающихся акций может быть определена как отношение капитала общества за минусом доли капитала, приходящегося на размещенные привилегированные акции общества, к общему количеству размещенных обществом обыкновенных акций;

Третьим, самым простым, является вариант оценки ценной бумаги с помощью профессионального оценщика.

Из предложенных ФСФР вариантов определения расчетной цены обращает на себя внимание первый из описанных способов, основанный на сделках с данной ценной бумагой на рынке ценных бумаг. Фактически для необращающихся ценных бумаг теперь допускается принятие цены заявок на приобретение конкретной ценной бумаги даже при отсутствии совершенных

сделок. То есть для оценки расчетной цены подлежащей реализации необращающейся на рынке ценной бумаги организация – держатель ценной бумаги может выставить последнюю на продажу через профессионального участника рынка ЦБ и принять за основу цену, предложенную третьими сторонами.

Применение данного способа ограничено количеством предложений на покупку (не менее трех), а также соблюдением определенных критериев профессионального рынка ЦБ, кроме того, есть сомнения в том, что профессиональный участник рынка ЦБ заинтересуется данной сделкой и предложит приемлемую цену.

Способ определения расчетной цены необращающихся акций на основе чистых активов общества имеет также ряд недостатков. Величина чистых активов, приходящихся на одну акцию, отражает имущественное состояние акционерных обществ. Показатель величины чистых активов, приходящихся на соответствующую акцию, может сильно отличаться от цены сделки как в меньшую, так и в большую сторону. Применение этого способа может привести к необходимости уплаты большой суммы налога.

Таким образом, лучший способ оценки акций – использование услуг независимого оценщика, а уж каким методом последний будет определять стоимость акции, законом не устанавливается. Безусловно, в данном случае ответственность за правильность исчисления налогов на основе данных независимого оценщика все равно лежит на налогоплательщике, поэтому метод оценки должен быть обоснован. Независимый оценщик будет нести ответственность, но не перед налоговой инспекцией, а перед налогоплательщиком, поэтому обезопасить себя налогоплательщик может путем использования возможностей, предоставленных уже не налоговым законодательством, а гражданским.

Очень важным моментов является проведение операции РЕПО таким образом, чтобы она не была переквалифицирована в обычную сделку купли-продажи. Сделки РЕПО переквалифицируются в случае, предусмотренном договором РЕПО, и в случае ненадлежащего исполнения. В федеральном законе «О рынке ценных бумаг» п. 11 и 12 ст. 51.3 установлена диспозитивная норма (по соглашению сторон) в отношении обмена ценных бумаг, являющихся предметом сделки РЕПО [6]. Если такое право предусмотрено договором, то это не изменяет квалификации сделки как договора РЕПО согласно законодательству о ценных бумагах. Но это изменяет квалификацию такой сделки для целей налогообложения – она перестает считаться сделкой налогового РЕПО. И доходы и расходы по такой сделке следует определять как для операций купли-продажи ценных бумаг согласно ст. 214.1 НК РФ.

Налоговая база при переквалификации операции РЕПО рассчитывается следующим образом:

$$НБ = В_{пр} – С_{пок} – Р ,$$

где $С_{пок}$ – покупная стоимость реализуемых ценных бумаг; Р – расходы на реализацию ценных бумаг.

Таким образом, налоговая база при переквалификации сделки РЕПО в операцию купли-продажи значительно увеличивается, так как облагается налогом на прибыль разница от продажи, а не процент по займу.

Изменение налоговой базы на более высокую происходит и при ненадлежаще исполненной или неисполненной сделке. Согласно ст. 214.3 НК РФ операция РЕПО признается ненадлежаще исполненной (неисполненной), если по истечении срока исполнения операции РЕПО, а также по истечении года после наступления срока исполнения операции РЕПО в случае, если срок исполнения операции РЕПО определен моментом востребования, обязательство по сделке РЕПО полностью или частично не прекращено.

В соответствии с п. 11 ст. 214.3 НК РФ в случае ненадлежащего исполнения операции РЕПО может применяться установленная договором РЕПО процедура урегулирования взаимных требований (взаимозачет и уплата штрафа). При процедуре урегулирования взаимных требований налоговая база по операции РЕПО определяется в следующем порядке:

$$НБ = В_{пр} – С_{пок} – Р – Ш,$$

где Ш – сумма штрафа. Доходы и расходы для продавца (заемщика денежных средств) и покупателя (заимодавца) по операции РЕПО представлены в табл. 2.

Таблица 2

Доходы и расходы при неисполнении сделки РЕПО

Продавец	Покупатель
Доход в виде процентов по займу, предоставленному ценными бумагами (обратный РЕПО). Расход по выплате процентов по займу, полученному денежными средствами в рамках операции РЕПО, и убыток от реализации ценных бумаг, рассчитанный на дату завершения процедуры урегулирования взаимных требований (прямой РЕПО)	Доход в виде процентов по займу, предоставленному денежными средствами (прямой РЕПО). Расход по выплате процентов по займу, полученному ценными бумагами, и убыток от приобретения ценных бумаг, рассчитанный на дату завершения процедуры урегулирования взаимных требований (обратный РЕПО)

В случае если рыночная стоимость ценных бумаг, являющихся предметом сделки РЕПО, значительно повысится, кредитор может продать их и получить дополнительный доход. И наоборот, при определенных обстоятельствах (например, снижение стоимости или неликвидности) выкуп ценных бумаг может быть невыгоден заемщику. Поэтому обычно договор РЕПО предусматривает штрафы, которые обязана будет заплатить сторона, отказывающаяся от исполнения своих обязательств. Штрафы рассчитываются таким образом, чтобы кредитору было безразлично, кому продавать ценные бумаги – заемщику по оговоренной стоимости или на рынке по рыночной цене, а заемщику было невыгодно отказываться от выкупа своего имущества. Хотя налоговые последствия неисполнения обязательств (переквалификация в сделку купли-продажи) по сделке РЕПО сами по себе уже являются штрафом.

Таким образом, проанализированы возможные варианты проведения сделки РЕПО с точки зрения налога на прибыль и последствий для участвующих сторон. Основной вывод данной работы – это урегулирование претензий сторон договора РЕПО без переквалификации сделки РЕПО в операцию купли-продажи, так как налоговая база при этом значительно увеличивается. Чтобы избежать таких последствий в договоре РЕПО должен быть четко прописан порядок расчета между участниками сделки и штрафные санкции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2. Федеральный закон № 14-ФЗ от 26.01.1996 г. (с изм. и доп. на 07.02.2011 г.) [Текст].

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2. Федеральный закон № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. (с изм. и доп. на 07.03.2011 г.) [Текст].

3. Об инвестиционных фондах: Федеральный закон № 156-ФЗ от 29.11.2001 г. [Текст].

4. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Текст] : Федеральный закон № 281-ФЗ от 25.11.2009 г.

5. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Текст] : Федеральный закон № 395-ФЗ от 28.12.2010 г.

6. О рынке ценных бумаг [Текст] : Федеральный закон № 39-ФЗ от 22.04.1996 г. (с изм. и доп. на 07.02.2011 г.).

7. Об утверждении Порядка определения расчетной цены ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, в целях 25 главы НК РФ [Текст] : Приказ ФСФР России № 10-66/пз-н от 09.11.2010 г.

8. Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ [Текст] : Приказ Минфина России № 10н и ФКЦБ № 03-6/пз от 29.01.2003 г.

9. О налогообложении операций РЕПО налогом на прибыль организаций, НДС и НДФЛ [Текст] : Письмо Минфина России № 03-03-05/272 от 18.12.2007 г. (п. 6 – разъяснения по п. 1 ст. 282 НК РФ).

10. О формировании резерва под обесценение ценных бумаг по ценным бумагам, являющимися предметом сделок РЕПО [Текст] : Письмо Минфина России № 03-03-04/2/250 от 24.11.2006 г.

УДК 658.1

Т.А. Андреева, В.В. Андреев

АНАЛИЗ ЗАПАСА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ СИСТЕМЫ «DIRECT COSTING»

Одним из альтернативных традиционному подходу к калькулированию затрат на основе полной себестоимости является подход, когда в разрезе объектов калькулирования планируется и учитывается не полная, а ограниченная себестоимость. Эта себестоимость включает в себя только прямые или переменные затраты, т. е. затраты, непосредственно зависящие от объемов производства.

Необходимо учитывать, что постоянные затраты в основной своей массе не связаны с производством данного конкретного вида изделия. Что касается установления и контроля над уровнем рентабельности изделий, то окупаемость изделия при калькулировании по прямым (переменным) затратам видна лучше, так как она не искажается в результате того же распределения косвенных расходов.

Еще одно преимущество частичной калькуляции в том, что она избавляет прибыль от влияния изменения запасов, так как в этом случае прибыль зависит только от объема реализации, а при полном исчислении затрат – от объемов реализации и производства.

Различия в целях и задачах двух подходов к исчислению затрат можно представить следующим образом.

Расчет полных затрат:

1) ориентирован на полное покрытие всех затрат, на последующую оптимизацию чистой прибыли (нетто);

2) эффективен при принятии долгосрочных и краткосрочных управленческих решений;

3) обеспечивает контроль связей между производством и реализацией на длительную перспективу;

4) обеспечивает точный, но трудоемкий и сложный контроль;

5) ориентирует администрацию на получение наилучших результатов;

6) является основой долгосрочной политики в сфере производства, создания запасов и т. п.;

7) используется в оперативном планировании;

8) в основном используется для внешней отчетности.

Расчет частичных затрат:

1) ориентирован на покрытие переменных затрат и последующую оптимизацию прибыли-брутто;

2) эффективен при принятии краткосрочных управленческих решений;

3) обеспечивает контроль связей между производством и реализацией для краткосрочного периода, позволяет установить нижнюю границу цены;

4) обеспечивает оперативный контроль за счет простой сигнальной информации;

5) ориентирует администрацию на поиск оптимальных решений путем адаптации производственной программы к меняющимся условиям рынка;

6) является простым инструментом текущего управления хозяйственной деятельности предприятия;

7) используется в текущем внутрипроизводственном планировании;

8) используется для внутренней отчетности на предприятии.

Большой интерес для любой компании представляет безубыточность, или порог рентабельности, т. е. такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков. Расчет ее возможен только с использованием системы «Direct costing».

При объеме реализации, равном безубыточному объему, маржинальной прибыли в точности хватает на покрытие постоянных затрат.

Также точку безубыточности можно выразить и в количестве единиц продукции, которое

необходимо продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить предприятию прибыль [2].

Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж продукции – это зона безопасности (зона прибыли), или запас финансовой прочности, и чем это значение больше, тем прочнее финансовое состояние предприятия.

Можно выразить полученную величину зоны безопасности в процентах к выручке от реализации. Практический смысл данного коэффициента заключается в том, что объем реализации может снизиться на рассчитанный процент, прежде чем достигнет точки безубыточности. Высокий коэффициент финансовой безопасности свидетельствует о том, что финансовое положение предприятия не подвергнется немедленному ухудшению при снижении объемов продаж.

Для определения зоны безопасности или запаса финансовой прочности аналитическим методом по стоимостным показателям используется следующая формула:

$$ЗБ = (В - Q^*) / В,$$

где В – выручка от реализации продукции; Q^* – безубыточный объем продаж в стоимостном выражении, точка безубыточности.

Для одного вида продукции зону безопасности можно найти по количественным показателям:

$$ЗБ = (V_{р\,п_i} - Q^*_{нат\,i}) / V_{р\,п_i},$$

где $V_{р\,п_i}$ – натуральный объем продаж продукции i-го вида за период.

Расчет точки безубыточности можно определить несколькими путями.

1. Точка безубыточности в натуральном выражении ($Q^*_{нат}$) рассчитывается через коэффициент ($K_т$), показывающий соотношение постоянных затрат (FC) и маржинального дохода (МД) от реализации всего ассортимента продукции за период (∂), т. е.

$$K_т = FC / МД,$$

Тогда для каждого вида продукции объем продаж, обеспечивающий безубыточность ($Q^*_{нат\,i}$), будет равен:

$$Q^*_{нат\,i} = K_т V_{р\,п_i}.$$

2. Расчет точки безубыточности в стоимостном выражении ($Q^*_{ст}$) осуществляется по формуле

$$Q^*_{ст} = FC / K_{МД},$$

где $K_{МД}$ = МД / C; $K_{МД}$ – коэффициент маржинального дохода; C – общая стоимость всего продаваемого ассортимента. Тогда

$$Q^*_{нат} = Q^*_{ст} / \left(\sum (K_i / K) P_i\right).$$

Безубыточный объем реализации каждого вида продукции рассчитывается следующим образом:

$$Q^*_{нат\,i} = Q^*_{нат} (K_i / V_{р\,п_i}),$$

где $V_{р\,п_i}$ – общий объем продаж за рассматриваемый период, в натуральном выражении; P_i – цена единицы продукции i-го вида.

3. Определять точку безубыточности каждого вида продукции можно также следующим образом:

$$Q^*_{нат\,i} = (FC \cdot N_i) / (P_i - V_i),$$

где N_i – удельный вес товара i в общей выручке от реализации; V_i – переменные затраты на единицу продукции i-го вида.

Минуя точку безубыточности, предприятие выходит на дополнительную сумму маржинальной прибыли на каждую очередную единицу товара. Наращивается и сумма прибыли.

Безубыточный объем продаж и зона безопасности зависят от суммы постоянных и переменных затрат, а также от уровня цен на продукцию. При повышении цен нужно меньше реализовать продукции, чтобы получить необходимую сумму выручки для компенсации постоянных издержек предприятия, и наоборот, при снижении уровня цен безубыточный объем реализации возрастает. Увеличение же удельных переменных и постоянных затрат по-

вышает порог рентабельности и уменьшает зону безопасности.

Каждое предприятие стремится к сокращению постоянных издержек. Оптимальным считается такой план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу продукции, уменьшить безубыточный объем продаж и увеличить зону безопасности.

При отклонении цены продукции, постоянных и переменных затрат, а также объема реализации продукции от заданных, соответственно происходит и изменение критической величины продаж.

Способом цепной подстановки мы можем определить влияние каждого фактора на изменение безубыточного объема продаж.

Для факторного анализа зоны безопасности предприятия можно использовать следующую модель:

$$\text{ЗБ} = (V_{\text{р п}} - Q^*) / V_{\text{р п}} = (V_{\text{р п}} - FC / (P - V)) / V_{\text{р п}}.$$

Одним из ключевых элементов анализа, который можно провести на основе деления постоянных и переменных затрат и используя понятие маржинального дохода, является операционный рычаг. Его действие проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли (СОР). Для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение маржинальной прибыли к прибыли от реализации:

$$\text{СОР} = \text{МД} / \text{П}.$$

При многономенклатурном производстве

$$\text{СОР} = \left(\sum (P_i - V_i) V_{\text{р п}_i}\right) / \left(\sum (P_i - V_i) V_{\text{р п}_i} - FC\right).$$

Желательно, чтобы маржинальной прибыли хватало не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли.

Сила воздействия операционного рычага всегда рассчитывается для определенного объема продаж. Изменяется выручка от реализации, изменяется и сила воздействия операционного рычага. Когда выручка от реализации снижается, сила воздействия операционного рычага возрастает. Каждый процент снижения выручки дает все больший и больший процент снижения прибыли [1].

При возрастании же выручки от реализации, если порог рентабельности (точка окупаемости затрат) уже пройден, сила воздействия операционного рычага убывает: каждый процент прироста выручки дает все меньший процент прироста прибыли (при этом доля постоянных затрат в общей их сумме снижается). Но при скачке постоянных затрат, диктуемом интересами дальнейшего наращивания выручки или другими обстоятельствами, предприятию приходится проходить новый порог безубыточности. На небольшом удалении от точки безубыточности сила воздействия операционного рычага будет максимальной, а затем начнет убывать, и так вплоть до нового скачка постоянных затрат с преодолением новой точки безубыточности.

Следует заметить, что запас финансовой прочности тем выше, чем ниже сила операционного рычага. Это вытекает из следующей формулы:

$$\text{ЗБ} = (\text{В} - Q^*) / \text{В} = (\text{В} - ((FC \cdot \text{В}) / \text{МД}) / \text{В} =$$

$$= (\text{В}\,(1 - FC / \text{МД})) / \text{В} = 1 - FC / \text{МД} = 1 / \text{СОР}.$$

Также с помощью маржинального анализа можно установить критический уровень не только объема продаж, но и суммы постоянных затрат, а также цены при заданном значении остальных факторов.

Критический уровень постоянных затрат при заданном уровне маржинального дохода и объема продаж рассчитывается следующим образом:

$$FC = V_{\text{р п}}\,(\text{Р} - V), \text{ или } FC = \text{В}K_{\text{т}}.$$

Суть этого расчета состоит в том, чтобы определить максимально допустимую величину постоянных затрат, которая покрывается маржинальным доходом при заданном объеме продаж, цены и уровня переменных затрат на единицу продукции. Если постоянные затраты превысят этот уровень, предприятие будет убыточным.

Для того чтобы определить срок окупаемости (T) постоянных затрат отчетного периода, необходимо сделать следующий расчет:

$$T = (12V_{\text{б}}) / V_{\text{г}},$$

где $V_{\text{б}}$ – безубыточный объем продаж; $V_{\text{г}}$ – годовой объем продаж.

Критический уровень переменных затрат на единицу продукции (V_i) для получения некоторой суммы целевой прибыли (П) при заданном объеме продаж ($V_{рп}$), цене (P_i) и сумме постоянных затрат (FC) определяется следующим образом:

$$V_i = P_i - (FC + П) / V_{рп}.$$

Критический уровень цены ($P_{i_{кр}}$) определяется из заданного объема реализации и уровня постоянных и переменных затрат:

$$P_{i_{кр}} = (FC / V_{пр}) + V_i.$$

Для более глубокого анализа результатов деятельности предприятия и выбора наиболее оптимальной структуры ассортимента продукции необходимо объединить переменные и постоянные затраты на данный товар и вычислить промежуточную маржу-результат от реализации после возмещения удельных переменных и постоянных затрат.

Отнесение постоянных затрат на тот или иной товар можно проводить пропорционально доле данного товара в суммарной выручке от реализации всей продукции предприятия.

Если промежуточная маржа покрывает хотя бы часть постоянных затрат предприятия, данный товар должен остаться в ассортименте. При этом товары, берущие на себя больше постоянных затрат предприятия, являются предпочтительными.

Для нахождения наиболее оптимального ассортимента выпускаемой продукции предприятию необходимо произвести расчет такого показателя, как порог безубыточности данного товара ($П_б$, ед.):

$$П_б = FC_i / (P_i - V_i).$$

При данном объеме выручка от реализации покроет переменные и постоянные затраты, а промежуточная маржа будет равна нулю.

Реализация описанного подхода проведена с анализом ассортимента и зоны безопасности для крупного предприятия обувной промышленности. Анализу предшествовал этап разделения и анализа затрат. Также разделение затрат на постоянные и переменные позволяет провести более точный факторный анализ общей суммы затрат на производство продукции. Исходные данные для суммы затрат (руб.):

По плану, на плановый выпуск продукции ...	186 225 387
По плану, пересчитанному на фактический объем производства продукции при сохранении плановой структуры	184 595 885
По плановому уровню, на фактический выпуск продукции	184 845 162
Фактически при плановом уровне постоянных затрат	194 912 482
Фактический выпуск продукции	200 972 601

Как видим, с недовыполнением плана по производству продукции на 1,05 % сумма затрат уменьшилась на 1 629 502 р.

За счет изменения структуры продукции сумма затрат возросла на 249 278 р. Это свидетельствует о том, что в общем объеме производства увеличилась доля затратоемкой продукции.

Из-за повышения уровня удельных переменных затрат перерасход затрат на производство продукции составил 10 067 319 р.

Причиной увеличения затрат на 6 060 119 р. стал рост постоянных затрат по сравнению с планом. Таким образом, общая сумма затрат выше плановой суммы затрат на 14 747 214 р., или на 8 %.

Наибольший вклад в данное изменение затрат внесло изменение переменных затрат. Следовательно, можно отметить, что необходим более точный контроль расхода переменных затрат.

Как отмечалось, важным моментом калькулирования себестоимости по переменным затратам является связь калькуляции с анализом безубыточности производства.

Расчет значения точки безубыточности проведен тремя способами. В целом можем отметить тот факт, что объем реализации настоящего периода более чем в два раза превышает безубыточный.

Очень важен анализ изменения безубыточного объема продаж, факторов, его определяющих. Так, если предположить что цена реализации продукции уменьшится – произойдет уменьшение удельных переменных затрат на

20 %, постоянных затрат на 10 % и объема реализации на 8 % – изменение данных показателей повлияет на величину точки безубыточности. Произойдет уменьшение данного показателя на 38 ед. На это изменение влияние перечисленных выше факторов распределилось следующим образом: за счет суммы постоянных затрат (–22 ед.), цены реализации продукции (15 ед.), удельных переменных затрат (–31 ед.).

Наибольшее влияние оказало изменение удельных переменных затрат. Это свидетельствует о том, что контроль за уровнем данного вида издержек существенно сказывается на результатах деятельности предприятия.

Практическое значение расчета точки безубыточности предприятия состоит также в том, что с помощью данного показателя можно провести расчет финансовой прочности предприятия и на основе рассчитанного показателя вклада на покрытие определить перечень товаров, обеспечивающих наиболее полное покрытие постоянных затрат предприятия.

Остановимся на анализе и расчете зоны безопасности предприятия. Зона безопасности при объеме реализации в рассматриваемый период (%)

$$ЗБ = (V_{рп} - FC / (P_i - V_i)) / V_{рп} = 63{,}6.$$

Данный факт свидетельствует о низком операционном риске, так как возможно большое снижение объема продаж, прежде чем предприятие понесет убытки.

Находясь все при тех же изменениях ситуации, рассмотренных для анализа порога рентабельности, определим влияние каждого из факторов на изменение запаса финансовой прочности методом цепной подстановки.

В целом зона безопасности предприятия увеличилась на 8,6 %, в том числе за счет изменения (%): объема продаж (–2,85), постоянных затрат (3,64), цены продукции (–1,81) и удельных переменных затрат (9,63).

Что можно наблюдать на предприятии относительно вклада на покрытие? В проводимой предприятием политике реализации продукции соблюдено то, что наибольшая доля в общем объеме реализации принадлежит товарам, имеющим наибольший вклад на покрытие. Это такие виды товаров, как сапоги мужские, сапоги женские, полуботинки мужские, сапоги школьные для мальчиков и сапоги школьные для девочек. Наименьшую долю реализации, соответственно и вклад на покрытие, имеют такие виды продукции, как туфли школьные для девочек, сапоги и ботинки детские.

Очень часто на предприятии может быть ситуация, когда необходимо увеличение прибыли. Надо выяснить, за счет каких факторов это можно осуществить. Так как предприятие на постоянные затраты оказывать влияние не может, необходимо уменьшить переменные затраты на производство продукции. Маржинальный анализ позволяет определить необходимое уменьшение переменных затрат на единицу продукции при заданной величине изменения прибыли.

Применительно к рассматриваемому предприятию увеличение прибыли на 20 % по каждому виду продукции будет возможно при снижении удельных переменных затрат на 7,7 %.

Также очень важно знать критическую величину постоянных затрат (руб.):

$$FC = В / K_{МД} =$$
$$= 264\,502\,800 / 0{,}377541351 = 99\,860\,745.$$

Сравнивая полученный результат с тем, что имеет предприятие на самом деле, видим, что величина постоянных затрат предприятия (36 360 714 р.) значительно меньше критического уровня и это положительным образом влияет на функционирование предприятия.

Интерес представляет и такой вопрос, как срок окупаемости постоянных затрат (T). При его расчете установлено, что срок окупаемости постоянных затрат равен 4,4 мес.:

$$T = 12V_б / V_г =$$
$$= 12 \cdot 96\,309\,221{,}87 / 264\,502\,800 = 4{,}4.$$

Можно заключить, что все остальное время (7,6 мес.) предприятие будет получать прибыль.

Расчет критической цены реализации продукции, при которой прибыль и рентабельность будут равны нулю, показывает, что предприятие имеет хорошее положение на рынке, так как цена продаваемых товаров в среднем выше критической на 24 %.

Серединное положение между валовой маржой и прибылью занимает промежуточная маржа.

При разработке ценовой и ассортиментной политики расчет промежуточной маржи имеет неоспоримые преимущества перед оперированием валовой маржой: анализ получается более тонким и реалистичным, повышается обоснованность выбора наиболее выгодных изделий, появляется возможность решения проблемы использования цеховых производственных мощностей.

Следуя анализу промежуточной маржи, можем заметить, что все рассматриваемые виды продукции достойны оставаться в ассортименте, так как промежуточная маржа от их реализации покрывает полностью постоянные затраты.

Расчет операционного рычага показывает силу воздействия изменения выручки на прибыль. Для данного предприятия сила воздействия операционного рычага равна отношению маржинальной прибыли к прибыли: 99 860 745 : 63 500 031 = 1,57. Это означает, что при возможном увеличении выручки от реализации, скажем, на 2 %, прибыль возрастет на (2 · 1,57) 3,14 %.

Проанализировав деятельность предприятия за три года и изучив положение дел на предприятии, можем заключить следующее:

– анализ продукции предприятия с использованием показателя промежуточной маржи показывает, что предприятию не стоит исключать из ассортимента выпускаемые виды продукции;

– для получения большего объема прибыли необходимо осуществление дополнительных вложений в те виды продукции, которые имеют наибольший вклад на покрытие;

– превышение текущих цен на продукцию предприятия по сравнению с их критическим уровнем позволяет для завоевания новых рынков на первоначальном этапе внедрения продавать продукцию по ценам ниже рыночных;

– наличие большого уровня зоны безопасности способствует разработке новых видов продукции;

– при принятии решений краткосрочного характера необходимо опираться на результаты, полученные при подсчете себестоимости по методу «Direct costing».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Финансовый менеджмент [Текст] / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2010.

2. **Крылов, Э.И.** Маржинальный анализ себестоимости и прибыли [Текст] : учеб. пособие / Э.И. Крылов, А.В. Мальцева, Л.М. Марцулевич. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.

3. **Савицкая, Г.В.** Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности [Текст] / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2010.

УДК 621: 319.14

А.М. Колесников

КОМПЛЕКСНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ И ПОЗИЦИИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Для проведения эффективной денежно-кредитной политики любому многофилиальному коммерческому банку приходится анализировать большие объемы информации как по реальному, так и по финансовому сектору экономики страны и ее регионов. Данные собираются из различных источников; в некоторых случаях банк использует статистику, скомпонованную другими агентствами, прибегает к помощи Российского статистического агентства. Менеджеры многоструктурного банка анализируют полученную информацию и стремятся определить, что в настоящее время происходит в экономике. В связи с тем, что денежно-кредитная политика оказывает влияние на экономику только через какой-то временной промежуток (лаг), коммерческому банку необходимо заглядывать в будущее и составлять прогнозы развития ситуации. Регулирующему органу также может понадобиться просчитать несколько альтернативных вариантов денежно-кредитной политики, с тем чтобы определить, какой из них является наиболее эффективным. Для того чтобы проделать всю эту аналитическую работу, банки нуждаются в экономических моделях и эконометрических технологиях, позволяющих найти структуру и параметры используемых моделей. Разработка моделей необходима, в первую очередь, для изучения текущей ситуации, прогнозирования и выработки решений. Эту необходимость можно обозначить как внутреннюю. Внешняя же причина использования моделей связана с транспарентностью. Обнародование моделей позволяет точно донести до рынка причины принятия тех или иных решений денежными властями.

Коммерческие банки ведущих западных стран начали применять макроэкономические статические модели с конца 1960-х гг. С тех пор информационные технологии, а с ними и эконометрические методы значительно улучшились, что позволяет сегодня моделировать сложные экономические процессы.

Однако многие финансово-кредитные учреждения умаляют роль макроэкономических моделей [3]. Они полагают, что польза от масштабного моделирования слишком мала и следует либо использовать меньшие модели различных типов, либо проводить анализ без количественных методов. Для того чтобы акцентировать внимание на ключевых проблемах экономики и избежать чрезмерной детализации, большинство коммерческих банков предпочитают эксплуатировать небольшие эконометрические модели, которые служат главным рабочим инструментом среднесрочного прогнозирования. Вместе с тем многофилиальные банки все чаще опираются не на одну, как раньше, а на несколько типов моделей. Например, модель с большой детализацией может дать высокоточный краткосрочный прогноз инфляции, а более простая модель полезнее в анализе долгосрочной связи между инструментами и целями денежно-кредитной политики, такими как экономический рост и инфляция. Частично это отражает наличие множества задач, для решения которых используются модели. Модели помимо анализа альтернативных вариантов денежно-кредитной политики могут служить также для анализа процесса формирования инфляционных ожиданий.

Эконометрика базируется на стохастической теории (теории вероятностей) и может использоваться в двух направлениях. Во-первых, ее применяют для тестирования достоверности экономических теории. Во-вторых, для обнаружения экономических взаимосвязей, не предсказанных теорией и не имеющих (пока)

разумного обоснования. Последнее направление носит название атеоретическое моделирование. Из-за того что экономика в отличие от естественных наук не предполагает проведения экспериментальной проверки, коммерческие банки часто прибегают к атеоретическому подходу, т. е. разрабатывают модели без необходимой теоретической основы. Многие эксперты полагают, что моделировать процесс следует даже тогда, когда отсутствует удовлетворительная экономическая теория. При условии, что используемые данные поступили из надежного источника, аналитики банков с развитой филиальной сетью нередко считают лучшим использовать эконометрическую технику для обнаружения и подтверждения связи между экономическими переменными, нежели просто полагаться на «визуальный контроль» диаграмм и убеждаться в существовании связи, предсказанной теорией.

На прикладном уровне модели могут помочь финансово-кредитной системе в макроэкономической области. Это выразится в следующих аналитических действиях:

– определение процесса, происходящего в экономике, его количественных параметров, а также механизма влияния на него денежно-кредитной политики;

– мониторинг текущей экономической ситуации и создание краткосрочных прогнозов;

– составление прогнозов на длительный срок при альтернативных вариантах денежно-кредитной политики.

В первую очередь эксперты должны провести тестирование гипотез, касающихся того или иного поведения экономики. Аналитики банка, в свою очередь, могут изучить и оценить эффекты, которые оказывают влияние на изменения процентной ставки на сбережения и инвестиции, или влияние колебаний валютного курса на экспорт и импорт. Исследования взаимосвязей выделяются в отдельные научно-исследовательские проекты, которые затем объединяются. Результаты отдельных исследований будут положены в основу модели, с помощью которой определится процесс, происходящий в экономике, а также его количественные параметры.

Модели, имеющие полное теоретическое обоснование, так называемые структурные модели, представляют собой систему уравнений, в которой причинные связи между эндогенными переменными и их дефинициями выражены в явном виде. При этом целесообразно различать три типа структурных моделей, когда:

– все неизвестные выражаются в виде явных функций от внешних условий и внутренних параметров объекта;

– неизвестные определяются совместно из системы известных соотношений (уравнений, неравенств);

– неизвестные находятся из системы соотношений, известных лишь в общей форме (т. е. параметризация не завершена).

Таким образом, структурные модели состоят из уравнений, характеризующих основные взаимосвязи, определяющие экономическое поведение агентов. Например, личное потребление может зависеть от личного дохода и процентной ставки, поэтому ожидается, что индивидуумы будут реагировать на изменение этих переменных. Данные за прошлые периоды помогут оценить коэффициенты при ключевых переменных. Структурные модели обычно используются банками для прогнозирования совокупного макроэкономического спроса. Модели определяют ВВП как сумму основных компонентов расходов: частное потребление, инвестиции, государственные расходы, торговый баланс. Они включают небольшую или недетализированную функцию производства или занятости.

Классическая структурная модель, используемая многофилиальным банком, ограничивается небольшим количеством уравнений. Например, она может включать три уравнения, определяющие эндогенные переменные: реального ВВП, уровня цен и процентной ставки, которые зависят от одной экзогенной переменной – денежного предложения. Однако сложность моделирования современной экономики приводит к неимоверному разрастанию моделей.

Противоположное атеоретическое моделирование не пытается объяснить все, исходя из экономического поведения агентов. В атеоретическом подходе используется приведенная фор-

ма модели. В ней каждая из текущих эндогенных переменных непосредственно выражена как функция предопределенных переменных. Иными словами, каждое уравнение представляет собой решение системы уравнений модели, заданной в структурной форме, относительно каждой текущей эндогенной переменной. Число уравнений модели равно числу текущих эндогенных переменных. Структурная форма модели преобразуется в приведенную путем последовательных подстановок, и все параметры последней представляют собой некоторые функции первоначальных коэффициентов. Например, если структурная модель включает уравнения, объясняющие спрос на деньги и их предложение, то приведенная форма модели содержит только одно уравнение, показывающее, как переменная денег связана с другими показателями, например ценами. Структура модели неизвестна, но зато известно поведение объекта, т. е. реакция на воздействие известных факторов (реакция цен на увеличение денежной массы). Такие уравнения часто называют черными ящиками. Переменная денег является входным параметром черного ящика, а переменная цен – выходным. Для оценки неизвестной взаимосвязи двух переменных можно использовать различные тесты, которые позволяют обнаружить причинные связи: предшествуют ли статистические изменения денежного предложения колебанию цен или, наоборот, флуктуации цен определяют предложение денег.

Широкое применение получило использование моделей с целевыми ориентирами инфляции, которые стали особенно популярными в 1990-х гг. Инфляционное таргетирование основывается на достаточно простой аналитической модели, включающей два компонента. Первый компонент – это модель, описывающая, как экономика региона (страны) функционирует и как на нее влияет денежно-кредитная политика. Второй компонент представляет собой описание конечной цели коммерческого банка, которой придается приоритетное значение, т. е. описание целевой функции.

Корректировка ставки рефинансирования ведет к изменению совокупного спроса и производства, а с некоторым лагом – к изменению инфляции. Этот лаг носит название контрольный горизонт, или контрольный лаг денежно-кредитной политики. В модели обычно контрольный горизонт задается как экзогенная переменная и не может меняться в результате действий финансово-кредитных инструментов. На практике контрольный лаг часто составляет один-два года. Его можно вычислить, обнаружив период времени, через который денежно-кредитная политика оказывает наибольший эффект на экономику.

Вторая составляющая аналитической модели – целевая функция центрального банка – задействована в двух направлениях. Во-первых, центральный банк стремится удержать инфляцию на определенном заданном уровне. Во-вторых, он может также способствовать стабилизации экономического роста на отметке максимального потенциального роста. Стабилизация переменных реального сектора, таких как рост производства или занятость, не всегда входит в список целей центрального банка. Однако на практике он пытается избежать избыточных колебаний этих переменных. Инфляционное таргетирование может варьироваться от «жесткого», когда банк не волнуют проблемы реального сектора, до «гибкого», когда он проявляет о нем некоторую заботу.

Основываясь на простой аналитической модели, финансово-кредитные учреждения придерживаются определенной манеры поведения. Процентная ставка устанавливается таким образом, чтобы ожидаемое отклонение инфляции от целевого ориентира и ожидаемое отклонение ВВП от своего потенциального значения были как можно меньше. Тем самым в соответствии с целевой функцией минимизируются потери общества. Поскольку изменения процентной ставки влияют на инфляцию с определенным лагом, банк должен рассчитывать прогноз инфляции. Он корректирует процентную ставку так, чтобы прогнозируемая инфляция как можно ближе находилась к целевому уровню. То же самое касается и ВВП. Инфляционный прогноз рассматривается как промежуточная цель денежно-кредитной политики, поэтому нередко говорят не об инфляционном таргетировании, а об инфляционно-прогнозном таргетировании.

Как видим, денежно-кредитная политика при инфляционном таргетировании может характеризоваться эмпирическим правилом, согласно которому процентная ставка рассчитывается как функция от инфляции и ВВП. Подобное правило установления процентной ставки обычно называют функцией ответной реакции. Она показывает, как финансово-кредитные учреждения реагируют на ожидаемое изменение наблюдаемых переменных. Коротко характеризуя простую аналитическую модель – инфляционное таргетирование, можно заметить следующее:

– финансово-кредитные власти стремятся минимизировать целевую функцию, включающую переменные инфляции и ВНП;

– целевая функция основывается на модели экономики, учитывающей контрольный горизонт денежно-кредитной политики;

– сама денежно-кредитная политика может описываться с точки зрения функции ответной реакции банка, которая показывает, каким образом он должен оптимально реагировать на изменение наблюдаемых переменных.

Целесообразно использовать пять критериев, с помощью которых определяется практическая применимость любой модели. Модель должна соответствовать следующим требованиям:

1) обладать транспарентностью, достоверно воспроизводить экономический процесс и предусматривать свое дальнейшее усовершенствование;

2) легко учитывать новую информацию для обновления прогноза без перестройки модели;

3) адекватно отражать сложные динамические взаимодействия ключевых макроэкономических переменных, анализируемых при принятии решений;

4) основываться на экономической теории и выдавать обоснованные рекомендации для денежных властей;

5) предлагать несколько альтернативных и экономически последовательных сценариев денежно-кредитной политики.

Первые три критерия требуют от модели эффективной работы с данными. Четвертый критерий определяет ответную реакцию банка на изменения во внешней среде и разделяет поведение денежных властей и экономики как двух различных объектов. Выполнение четырех критериев является лишь предварительным требованием для удовлетворения пятого критерия – разработки альтернативных вариантов денежно-кредитной политики в динамике.

В соответствии с описанными критериями разделяют все множество моделей на пять групп: модели «ядра» экономической системы; модели поведения, ориентированного на будущие ожидания; модели векторной авторегрессии; регрессионные модели одного уравнения; модели динамической оптимизации.

Модель «ядра» экономической системы. Абсолютное большинство банков создает так называемые модели «ядра». Под «ядром» подразумевают такую часть системы, без которой любая выделившаяся подсистема или группа подсистем не может существовать более эффективно или полностью самостоятельно. Модели «ядра» характеризуют ключевые экономические взаимосвязи «ядра» национальной экономики. Они могут использоваться для среднесрочного прогнозирования. В ходе моделирования на долгосрочную перспективу ряд переменных принимается за константу. К постоянным величинам могут относиться занятость, реальный валютный курс и т. д. Затем вводятся несколько механизмов, связывающих уравнения кратко- и долгосрочных периодов.

При принятии решений эффективность использования модели «ядра» зависит, главным образом, от характеристик анализируемых сценариев денежно-кредитной политики. Для исследования каких-то специфических вопросов модели «ядра» следует специально преобразовывать. Одним из типичных преобразований является статическое решение, используемое для нахождения долгосрочных последствий от принятия решений. Противоположное изменение – включение не входящих в исходную модуль переменных, что позволяет осуществлять прогноз на среднесрочную перспективу.

Модель экономического поведения, ориентированного на будущие ожидания. Такие модели часто называют моделями центральных банков. В анализе ключевое место занимает некая пе-

ременная, характеризующая ожидания экономических агентов касательно дальнейшего изменения ситуации. Чаще всего центральной переменной выступает ожидаемая будущая инфляция (или ВВП). Исходя из ожидаемого значения будущей инфляции, центральный банк в данный момент времени стремится минимизировать ожидаемые потери общества. Таким образом, поведение как денежных властей, так и частного сектора, определяется прогнозом ключевой переменной. Модели содержат комплексную характеристику, соединяющую рост ВВП с такими переменными, как процентная ставка, ожидаемая инфляция, предыдущий и ожидаемый рост производства. В них входит также кривая Филлипса, связывающая текущую инфляцию с прошлой и ожидаемой инфляцией, и, кроме того, учитываются отклонения ВВП от своего потенциального уровня. Простейшая модель с ориентацией на будущие ожидания состоит из двух уравнений. В первом уравнении текущая инфляция зависит от прошлой и ожидаемой инфляции, текущего ВВП и случайного шока, влияющего на цены. Во втором уравнении текущий ВВП определяется переменными прошлого и ожидаемого ВВП, ожидаемой инфляцией, текущей номинальной процентной ставкой и случайным шоком, сказывающимся на производстве.

Модель с ориентацией на будущее предусматривает определенный механизм, подсказывающий решения для денежно-кредитной политики. Если центральный банк использует таргетирование денежных агрегатов, то в систему уравнений должна входить функция спроса на деньги. Однако в большинстве случаев разработчики ограничиваются простым правилом установления процентной ставки, таким как «правило Тейлора». Описываемая модель отличается от модели «ядра» степенью агрегации: она гораздо выше, также модель часто перегружают уравнениями. На практическом уровне модели с перспективными ожиданиями больше подходят для имитации действий денежных властей, а не для прогнозирования. Их удобно применять для анализа альтернативных вариантов денежно-кредитной политики, поэтому они обычно дополняют модели «ядра» и обеспечивают их перекрестный контроль. В то же время из-за высокой степени агрегации и упрощенной динамической структуры они не могут участвовать в краткосрочном прогнозировании или объяснении колебаний делового цикла.

Модель векторной авторегрессии (*VAR*). VAR-модели широко используются приверженцами атеоретического подхода. Первоначально модель использовалась для изучения таких специфических вопросов, как роль различных денежных агрегатов в прогнозировании инфляции и экономического роста. Она представляет собой систему уравнений, в которой значение каждой последующей переменной определяется предыдущими значениями не только этой, но и других переменных. Фактически модель описывает математическое ожидание будущего значения переменной как линейную функцию от текущих и прошлых значений ряда переменных. Например, VAR-модель может содержать три переменные: инфляция, производство, денежная масса. В такой модели текущая инфляция зависит от предыдущих значений переменных инфляции, производства и денежной массы; текущее производство и денежная масса определяются теми же самыми переменными прошлого.

В отличие от структурных моделей VAR-модель не навязывает никаких ограничений, обычно накладываемых экономической теорией в части жесткой зависимости одних переменных от других. В связи с тем, что VAR-модели опираются исключительно на наблюдения прошлого и не учитывают будущие ожидания, их применяют в краткосрочном прогнозировании. Их также можно использовать для обнаружения статистически значимых макроэкономических индикаторов. Но в отличие от структурных моделей VAR-модели не объясняют, почему тот или иной показатель является важным с экономической точки зрения.

Регрессионная модель одного уравнения. Типичным примером такой модели для открытой экономики является модель Филлипса, учитывающая связи между валютным курсом и условиями внешней торговли (или ценами на ключевые товары). По сравнению с другими моделями регрессионная модель одного уравнения обла-

дает прикладными преимуществами. Во-первых, она имеет простую и понятную структуру. Во-вторых, ее легко использовать в прогнозных расчетах. Нередко регрессионные модели применяют для перекрестного контроля модели «ядра».

Модель динамической оптимизации. Это модели, которые в противоположность статическим моделям (характеризующим состояние системы в определенный момент времени) описывают синергетику экономики в развитии. Модель является динамической, если как минимум одна ее переменная относится к периоду времени, отличному от времени, к которому отнесены другие переменные. Иными словами, динамическая модель содержит лагированные эндогенные переменные. Существуют два принципиальных подхода к построению таких моделей. Первый подход заключается в исследовании равновесия экономической системы, второй подход – оптимизационный. Он состоит в выборе оптимальной траектории экономического развития из числа возможных. Банкам часто бывает необходимо выяснить экономические последствия структурных изменений или нетипичного шока. Для этого рассматриваются потенциальные траектории дальнейшего развития системы, из которых выбирается оптимальная.

Главная проблема с регрессионными моделями кроется в коэффициентах при переменных. Коэффициенты выражены через функции, определяемые предпочтениями, технологиями и государственной политикой. На практике далеко не просто предсказывать эффекты, оказываемые этими детерминантами на коэффициенты моделей. По сравнению с моделью регрессии модель динамической оптимизации имеет более прочную структурную основу, и по этой причине ее широко используют в академических исследованиях. Ее подвиды варьируются от динамических стохастических моделей общего равновесия до моделей ценообразования на активы. Динамические модели редко применяются в прогнозировании, однако они как компонент могут участвовать в составлении прогноза.

Подводя итоги, можно выделить четыре группы инструментов, используемых в аналитической политике банков:

– модели или методы краткосрочного прогнозирования (на текущий квартал или один-два квартала вперед);

– относительно небольшие модели «ядра», служащие для наблюдения за ключевыми макроэкономическими показателями;

– методы дезагрегации сводных прогнозов модели «ядра» и преобразования их в специализированные прогнозы;

– группа вспомогательных моделей, обеспечивающих интерпретацию результатов основных моделей или предназначенных для изучения специфических проблем, таких как нетипичные шоки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Актуальные вопросы моделирования динамических систем и оценка их надежности [Текст] : отчет о НИР. – М.: МО ПВУРЭ, 2009. – 213 с.

2. **Ачкасов, А.И.** Балансы коммерческих банков и методы их анализа. Вопросы ликвидности и их отражение в банковских балансах [Текст] / А.И. Ачкасов. – М.: Консалтбанкир, 2011. – 198 с.

3. **Бабкин, А.В.** О причинах мирового финансового кризиса и его последствиях для российской экономики [Текст] / А.В. Бабкин, В.В. Пшеничников, Е.Е. Бичева // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2009. – № 4 (81). – С. 9–17.

УДК 336.662

А.А. Баврин

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ХОЛДИНГЕ

Крупные интегрированные структуры, обычно называемые холдингами, играют сегодня огромную роль в российской экономике. Только такие структуры способны обеспечить надлежащий уровень эффективности управления огромными, разделенными по экономическим и географическим параметрам производственными, финансовыми и людскими ресурсами, обеспечить надлежащий уровень контроля за эффективностью использования этих ресурсов всеми участниками в рамках единой корпоративной стратегии. Положительные эффекты от существования подобных структур заключаются в создании множества рабочих мест (в ряде регионов градообразующие предприятия входят в подобные структуры), обеспечении значительной части налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, повышении конкурентоспособности российских предприятий на мировых рынках.

Поскольку в законодательстве определено только понятие «банковский холдинг» [4], возникает сложность при описании подобных структур, не относящихся к банковской сфере. В налоговом законодательстве существует понятие «взаимозависимые лица» (ст. 20 НК РФ), однако применяется оно достаточно узко и практически не затрагивает хозяйственные отношения между юридическими лицами (за исключением особенностей определения цены товаров, работ, услуг для целей налогообложения – ст. 40 НК РФ) [2]. В результате в литературе встречается множество различных определений и классификаций холдингов, которые зачастую вызывают вопросы. Помимо сложностей, связанных с определением понятия «холдинг», отсутствие законодательной базы приводит к тому, что затрудняется создание системы управления подобными интегрированными структурами, усложняются контроль за ними и последующее их функционирование, в том числе при взаимодействии со сторонними организациями (в частности, с банками). В результате перед владельцами и управляющими холдингами встает важнейшая задача – упорядочивание и организация движения денежных средств (финансовых потоков) в холдинге.

Цель настоящего исследования – систематизировать возможные подходы к организации финансовых потоков между предприятиями холдинга и дать рекомендации по использованию рассмотренных вариантов, а также отметить возможные негативные гражданско-правовые и налоговые последствия.

Существует множество способов классификаций холдингов. Наиболее детальная и проработанная классификация холдингов дана И.С. Шиткиной [6]. Для целей данной работы рассмотрим классификацию холдингов по способам производственной интеграции. В такой классификации выделяются горизонтальные (участники интегрируются в одной сфере деятельности), вертикальные (участники осуществляют разнопрофильную деятельность в единой технологической цепочке) и диверсифицированные (участники принадлежат к разным отраслям производства, технологически между собой не связанным) холдинги. В случае диверсифицированных холдингов задача организации общих финансовых потоков зачастую даже не стоит, так как предприятия, входящие в его состав, обладают высокой степенью самостоятельности и ограничены обычно только достижением определенных финансовых показателей деятельности (прибыль, уровень рентабельности).

Необходимость единого подхода к движению денежных средств на предприятиях холдинга становится очевидной с момента открытия расчетного счета организации. Ведь если у всех организаций холдинга открыты расчетные счета в одном отделении одного банка, возможно моментальное списание средств со счета одной ор-

ганизации и зачисление на счет другой (по договоренности с банком подобное зачисление и последующее списание можно проводить до нескольких раз в день, что может быть полезно при осуществлении финансовых схем, например если организации нужно показать определенные обороты по счетам). В случае открытия счетов в разных банках оперативность перевода средств между счетами организаций, входящих в холдинг, резко уменьшается.

Выбор основного обслуживающего банка осуществляется головной организацией. Впоследствии открытие счетов в других банков возможно только с разрешения головной организации.

При руководстве дочерними организациями посредством управляющей организации в их уставе прописывается исключительное право директора управляющей организации на подпись договоров с банками, при руководстве директором – физическим лицом для подписания договоров с банками необходимо одобрение совета директоров.

Помимо выбора банка, в холдинге следует обеспечить общую платежную политику. Все финансовые потоки холдинга необходимо рассматривать как управляемое единое целое. Реализация единой платежной политики зависит от типа холдинга и реализованного в нем подхода к организации материальных потоков.

В рамках холдинга возможны следующие подходы к организации материальных потоков:

1) по принципу функциональности (организация, потребляющая и производящая определенные товары, работы, услуги, самостоятельно занимается их приобретением и сбытом);

2) по принципу «торгового дома» (существует специализированная организация, занимающаяся сбытом и/или снабжением).

В данной работе плюсы и минусы указанных подходов к организации материальных потоков рассматриваться не будут. Отметим только, что на практике второй подход применяется достаточно часто.

Виды платежной политики холдинга представлены в табл. 1.

Таблица 1

Виды платежной политики холдинга

Отличительные особенности	Подход к организации платежной политики	
	Централизованный	Децентрализованный
Прохождение внешних финансовых потоков (поступления от покупателей)	Через одну организацию (головную или «торговый дом»)	Через ряд организаций холдинга
Осуществление исходящих платежей	Головной организацией через систему заявок от дочерних организаций	Дочерними организациями в соответствии с установленными головной организацией правилами
Обмен информацией между дочерней и головной организациями	От дочерних организаций поступают заявки на оплату	От дочерних организаций поступает информация об остатках на счетах и планируемых (в соответствии с правилами) платежах
Уровень контроля осуществляемых платежей	Низкий (сверка фактических платежей с заявленными)	Высокий (ежедневный мониторинг платежей с целью соблюдения установленных правил)
Необходимость идентификации поступлений с конкретной организацией-получателем (бизнесом)	Необходим дополнительный аналитический учет по каждому платежу	Отсутствует
Возможность потери контроля над финансовыми ресурсами	Практически отсутствует	Вероятна (в результате злоупотребления со стороны дочерних организаций)

Централизованный подход реализуем, если на внешнем рынке в основном выступает головная организация (например, она выполняет функции торгового дома холдинга и через нее осуществляются все отгрузки) и основные финансовые потоки идут через нее. Договоры купли-продажи товаров заключаются между дочерними организациями и головной («торговым домом») и между головной и сторонними (внешними) организациями. Между дочерними организациями и головной договоры заключаются с отсрочкой платежа, что позволяет головной организации перечислять дочерним организациям только ограниченный объем денежных средств в соответствии с их запросами. Дочерние организации заранее представляют головной организации заявку с указанием сумм и направления использования средств, в свою очередь, головная организация перечисляет дочерним объем денежных средств, необходимый только для осуществления согласованных платежей. В этом случае управление финансовыми потоками осуществляется достаточно просто, а контроль не требует особых управленческих и временных затрат, необходимо только отслеживать назначение платежей, осуществляемых дочерними организациями.

Децентрализованный подход реализуем, если несколько организаций холдинга активно выступают на внешнем рынке, при этом управление усложняется, а затраты на осуществление контроля возрастают.

Очевидно, для удобства (и уменьшения бюрократизма) право подписи финансовых документов обычно предоставляется исполнительному органу, ограничение права подписи может снизить эффективность работы предприятия. Поэтому создание единой платежной политики возможно только путем регламентации полномочий менеджеров дочерних предприятий: установления лимитов остатков на счетах, типов решений, которые менеджеры могут принимать самостоятельно, а также перечня статей расходов и соответствующих сумм, которыми менеджеры могут распоряжаться по собственному усмотрению либо по договоренности. При наличии расходов по кассам организаций подобному контролю (путем регламентации) подлежат и кассовые операции дочерних организаций холдинга.

Следует отметить, что оба подхода реализуют одну и ту же модель общей платежной политики, отличие заключается только в подходах к управлению денежными потоками. Можно охарактеризовать эти подходы следующим образом:

– «сверху вниз» (в случае централизованной политики) – финансовые потоки формируются в головной организации, денежные средства направляются в дочерние организации в установленном объеме;

– «снизу вверх» (в случае децентрализованной политики) – финансовые потоки формируются в отдельных дочерних предприятиях, которые осуществляют только оперативные оговоренные платежи, а оставшиеся денежные средства на тех или иных основаниях передаются в головную организацию.

Вне зависимости от выбранного варианта платежной политики холдинга необходимо проводить ряд организационных мероприятий, направленных на снижение трудозатрат по управлению финансовыми потоками и контролю за ними:

– установить платежные дни, в которые осуществляется оплата (по опыту автора для небольшого производственного холдинга – около 1000 человек – достаточно двух платежных дней в неделю);

– установить очередность платежей по статьям и не допускать оплаты одной организацией платежа второй очереди до осуществления всех платежей первой очереди по холдингу.

Таким образом, можно сделать вывод, что выбор подхода к организации платежной политики не повлияет на возможность управления финансовыми потоками холдинга в целом.

Помимо оперативного управления финансовыми потоками могут возникать другие причины для передачи денежных средств между организациями холдинга (например, при покупке дорогостоящих активов). В зависимости от цели указанной передачи перемещение денежных средств производится на разные сроки. В случае временной нехватки денежных средств, когда

возникает необходимость обеспечить денежные средства в одной из организаций холдинга в конкретный период времени на короткий срок, денежные средства через незначительный (и обычно планируемый) срок возвращаются к плательщику. Когда необходимо приобрести дорогостоящие внеоборотные активы от лица одного из плательщиков, возврат денежных средств через короткий промежуток времени невозможен. В зависимости от срока, на который перемещаются денежные средства между организациями холдинга, возможно различное оформление подобных транзакций. Все возможные подходы представлены в табл. 2. Рассмотрим их подробнее.

Перемещение денежных средств по существующим хозяйственным основаниям (в случае наличия между организациями договоров купли-продажи товара, аренды, оказания услуг) является наиболее простым и очевидным. Негативные налоговые последствия при его применении возникают только в случае, если принимающая денежные средства организация использует «кассовый метод», тогда у нее возникает налогооблагаемая база по налогу на прибыль или единому налогу (ст. 346.17 НК РФ) [2]. Однако указанный способ ограничен суммой существующей задолженности по договору.

Перечисление средств в качестве предоплаты по договору (купли-продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг) может происходить даже между организациями холдинга, фактически не имеющими хозяйственных отношений. Договор может быть составлен исключительно для целей перемещения денежных средств. Получателю средств необходимо исчислить и уплатить НДС (ст. 167, п. 1 НК РФ), в то же время плательщик может взять сумму НДС к вычету (ст. 171, п. 12 НК РФ) [3]. Поэтому платеж по данному основанию возможно только при условии, что он не приведет к увеличению суммы НДС к уплате в рамках холдинга.

Таблица 2

Основания для перемещения денежных средств между организациями холдинга

Назначение платежа	Срок потребности в денежных средствах	Возможные последствия
Оплата по договору хозяйственной деятельности	Перемещение на короткий срок	В случае определения результата деятельности «по оплате» («кассовый метод») возникает налогооблагаемая база по соответствующему налогу (налог на прибыль, единый налог при упрощенной системе налогообложения)
Предоплата по договору	То же	Получателю необходимо исчислить и уплатить НДС, в то же время плательщик может представить НДС к вычету
Предоставление займа	Перемещение на любой срок	Риск переквалификации договора в случае наличия между организациями хозяйственных отношений. Сложность для заимодавца обосновать при необходимости перед налоговыми органами экономическую целесообразность внешнего кредитования
Оплата по договору купли-продажи ценной бумаги (векселя)	То же	В случае использования дисконтного векселя возникает необходимость оплаты налога на прибыль на сумму дисконта
Безвозмездная передача	Перемещение на длительный срок	Возникает налогооблагаемая база по налогу на прибыль (исключение – размер вклада в уставный капитал свыше 50 %)
Вклад в уставный капитал	То же	Не облагается налогами
Выплата дивидендов	»	Возникает налогооблагаемая база по налогу на прибыль

Передачу денежных средств между организациями холдинга на возвратной основе наиболее удобно производить на основании договора займа, по которому заимодавец передает в собственность заемщику деньги, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег. Правовые особенности договора займа регулируются статьями 807–818 ГК РФ [1]. Налоговых потерь при выдаче одной организацией другой организации беспроцентного займа не возникает. Обе организации дохода не получают, так как средства заемные. Не возникает также обязанности по уплате других налогов. Сложность возникает только в случае выдачи займа организацией – покупателем продукции организации-продавцу, так как подобный займ может быть переквалифицирован как предварительная оплата товара, а организации-получателю вменена обязанность исчисления и уплаты НДС с полученных средств. Проблема решается оформлением нескольких последовательных договоров займа между организациями холдинга, не связанных хозяйственными отношениями. Срок договора займа не ограничивается законодательством, однако долговременный беспроцентный займ может оказаться неудобен, например если организация-заимодавец возьмет впоследствии кредит. В этом случае не исключена проблема обоснования его экономической целесообразности.

При долговременной передаче денежных средств от одной организации холдинга другой целесообразно оформить договор купли-продажи ценной бумаги (векселя, выпускаемого организацией – получателем средств). По данному векселю можно установить некую незначительную доходность и любой срок погашения. Налог на прибыль, который организация будет уплачивать в данном случае с суммы дохода по векселю, можно считать платой за отсутствие рисков, возможных при использовании договора займа.

Все рассмотренные выше способы подразумевали обычный хозяйственный оборот или последующий возврат денежных средств плательщику. Однако существуют способы перечисления денежных средств, которые не предполагают последующего возврата денежных средств.

Возможна безвозмездная передача денежных средств. По общему правилу стоимость безвозмездно полученных средств включается в состав внереализационных расходов. В соответствии с п. 1 ст. 251 НК РФ в случае значительного участия (свыше 50 %) одной организации в уставном капитале другой полученная сумма не облагается налогом на прибыль. Подробно налоговые последствия безвозмездного получения рассмотрены в работе [5].

Вклад в уставный капитал – не облагаемый налогом способ передачи денежных средств. Однако обычно уставные капиталы дочерних организаций формируются в минимально допустимом законодательством объеме (если не предполагается последующая публичность общества), поэтому данный способ не имеет широкого распространения.

В качестве способа перемещения денежных средств можно рассматривать выплату дивидендов. Однако данный способ представляется неэффективным, так как для перечисления дивидендов необходимо соответствующее решение участников (акционеров), что ограничивает возможность применения способа во времени, а также вызывает необходимость в исчислении и уплате налога на прибыль, делая этот способ более затратным по сравнению с другими.

Таким образом, при краткосрочном перечислении денежных средств целесообразно использовать договор купли-продажи (который может быть впоследствии расторгнут), а при долгосрочном перечислении – договор займа. В случае указанных выше рисков при использовании договора займа лучше использовать договор купли-продажи собственного векселя.

Отдельно необходимо рассмотреть варианты перечисления денежных средств из-за рубежа. Весьма распространенной является схема устройства холдинга, при которой вся прибыль аккумулируется в организации, зарегистрированной в другой стране (например, имеющей более низкую ставку налога на прибыль). В этом случае возникает вопрос перемещения денег обратно в РФ. При перечислении денежных средств для осуществления текущей деятельности (пополнения оборотных средств) может применяться договор займа, как беспроцентный,

так и процентный (в этом случае проценты будут облагаться налогом на прибыль по ставке страны, в которой размещается заимодавец, при условии существования договора об избежании двойного налогообложения) (ст. 311 НК РФ) [3].

При осуществлении вложений во внеоборотные активы целесообразнее не перечислять денежные средства (хотя это возможно по тем же основаниям), а приобретать основные средства на иностранную организацию и сдавать в аренду (или в лизинг) российским участникам холдинга. Доходы от сдачи в аренду или субаренду имущества, используемого на территории РФ, в том числе доходы от лизинговых операций, будут облагаться налогом на прибыль по ставке страны, в которой размещается арендодатель (лизингодатель) (при условии существования договора об избежании двойного налогообложения). При этом доход от лизинговых операций, связанных с приобретением и использованием предмета лизинга лизингополучателем, рассчитывается исходя из всей суммы лизингового платежа за минусом возмещения стоимости лизингового имущества лизингодателю (ст. 309, п. 1, пп. 7 НК РФ) [3].

Помимо организации общей системы расчетов, необходимо также централизовать и кредитную политику холдинга. Из практики известно, что банки обычно рассматривают организации, входящие в холдинг, как единого заемщика. Но кредит выдается конкретной организации, которая по своим финансовым показателям отличается от другой организации холдинга, а от финансовых показателей может зависеть ставка или обеспечение по кредиту. Поэтому выбор заемщика среди организаций холдинга проводится головной организацией совместно с банком. Решение об оформлении кредитной заявки может приниматься советом директоров того юридического лица, на которое оформляется кредит (если надо обязать директора соответствующего дочернего общества). Для обеспечения эффективного взаимодействия холдинга с банком необходимо централизованно (через финансовую службу или специалиста головной или управляющей организации) решить ряд задач (табл. 3).

Из данных табл. 3 видно, что для выполнения указанных функций в рамках холдинга необходимы «неформальные» (не формализованные в договоре, должностной инструкции, прочем официальном документе) методы взаимодействия. Действуя только формальными методами (например, как было упомянуто выше, совет директоров принимает решение, обязательное для выполнения директором), практически

Таблица 3

Задачи и функции финансовой службы (специалиста головной организации) по обеспечению эффективного взаимодействия холдинга с финансовыми институтами

Задача	Функции
Поиск банка и выбор заемщика	Выступает от имени холдинга в целом, а не отдельной организации (т. е. числясь формально, например в головной организации, ведет переговоры и принимает решения по кредитам, предметам залога от имени любой из дочерних организаций)
Согласование предмета залога	Ведет базу данных по предметам залога (основные средства, товары в обороте) по всем организациям холдинга (получает от каждой организации необходимую информацию, например об остатках товаров, о списании, продаже и сдаче в аренду основных средств)
Оформление и сопровождение кредитной заявки	Имеет доступ ко всем необходимым для оформления заявки документам (учредительным и бухгалтерским документам). Имеет право требовать от других организаций предоставления в согласованные сроки необходимых для оформления заявки документов
Оформление и сопровождение кредитного договора	Согласовывает со службами головной организации и соответствующих дочерних организаций договоры (кредитный, залога, поручительства). Обеспечивает перекредитование путем аккумулирования необходимых средств на расчетном счете заемщика

невозможно обеспечить эффективную работу по привлечению кредитных ресурсов. Практика показывает, что исполнительный орган дочерней организации может саботировать принятое решение и затягивать сроки, предоставлять неточные (устаревшие) данные и т. п., в результате чего необходимое холдингу кредитование становится невозможным. Вместе с тем, если даже сторонние организации (банки) воспринимают подобный «неформальный» подход, очевидно, что он может иметь место и в рамках любого холдинга.

Единая платежная политика с децентрализованным подходом к платежам и централизованной службой по взаимодействию с финансовыми институтами внедрена и апробирована нами в холдинге на базе ОАО «КП» и в течение нескольких лет демонстрировала свою эффективность.

Результатом проведенных исследований является вывод о необходимости упорядочивания и организации движения денежных средств в вертикальных и горизонтальных холдингах. Как показал проведенный здесь анализ, различие в подходах зависит от типа холдинга, а их реализация приводит к одинаковым результатам. Сделан вывод о том, что выбор подхода к организации платежной политики не повлияет на возможность управления финансовыми потоками холдинга в целом.

Кроме того, в ходе исследований: обозначены и систематизированы возможные способы перемещения денежных средств (финансовых потоков) в холдинге; дана характеристика налоговых последствий при их использовании; приведены рекомендации по применению рассмотренных способов в зависимости от цели и сроков перемещения денежных средств, а также о необходимости учета отмеченных особенностей гражданского и налогового законодательства для принятия экономически обоснованного решения по вышеуказанным вопросам; выделены задачи и функции, связанные с обеспечением эффективного взаимодействия холдинга с финансовыми институтами; даны рекомендации по организации централизованной службы холдинга по привлечению внешнего финансирования, которая позволит снизить затраты на привлечение заемных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2. Федер. закон № 14-ФЗ от 26.01.1996 г. [Текст].

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1. Федер. закон № 146-ФЗ от 31.07.1998 г. [Текст].

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2. Федер. закон № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. [Текст].

4. О банках и банковской деятельности [Текст]: Федер. закон № 395-1 от 02.12.1990 г.

5. **Баврин, А.А.** Движение и размещение основных средств в холдинге [Текст] / А.А. Баврин // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2010. – № 6(112). – С. 200–204.

6. **Шиткина, И.С.** Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление [Текст] / И.С. Шиткина. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 648 с.

УДК 339.13

В.П. Кузнецова

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА И РАЗВИТИЕ ЕГО В РОССИИ

Одним из способов оптимизации деятельности органов территориального управления и реализации конкурентных преимуществ территории является использование принципов маркетинга в системе управления социально-экономическим развитием территории, что наиболее актуально в условиях нестабильной внешней среды [1, 6, 7]. Зарубежный опыт территориального управления демонстрирует эффективные результаты маркетинговых принципов в целях формирования и продвижения конкурентного потенциала территорий. Поэтому здесь целесообразен анализ мирового опыта с целью систематизации практико-ориентированных технологий и их адаптации к российским условиям. С точки зрения развития территориального управления можно выделить несколько следующих направлений:

1. *Координационное направление.* Основано на широком применении методов программно-целевого управления с целью разработки программ социально-экономического развития территорий, в которых ключевыми целями выступают поиск и продвижение конкурентных преимуществ территорий, повышение уровня экономической безопасности и стабильности на основе аккумулирования внутренних ресурсов и возможностей. Важную роль в подобной практике имеют организационные структуры, осуществляющие данную работу, например, на уровне администраций штатов США [4].

В большинстве стран Европы цели социально-экономического развития территорий переданы на уровень муниципалитетов. Например, в Великобритании развивается так называемый локальный императив, согласно которому «экономическое оживление лучше всего обеспечить посредством локального развития, нежели экзогенного перераспределения деятельности и ресурсов. Отсюда – необходимость приближения политики к местным центрам принятия решений» [5]. Согласно этому императиву графства муниципалитеты формируют собственные программы развития, нацеленные на поиск конкурентных преимуществ, прежде всего, в области маркетинга инфраструктуры, достопримечательностей. Немаловажными являются стратегии социального маркетинга, направленные на развитие толерантности, расовой терпимости, развития принципов социальной справедливости.

2. *Паритетное направление.* Предполагает инициацию маркетинговых программ развития территорий бизнес-сообществом или общественностью. Например, в Канаде существуют корпорации экономического развития [3], созданные на основе общественно-частного партнерства. Для реализации программ местного развития они привлекают средства бизнеса, функционирующего в рамках конкретных территорий. Во Франции общественность создает правовые публичные коммуны, которые разрабатывают программы социально-экономического развития территорий. Примечательно, что в работе французских коммун существенную роль играет местное лидерство; как правило, в коммуны входят видные общественные деятели, политики, почетные граждане, выступающие инициаторами или «контролерами» принимаемых решений [1]. Основным преимуществом паритетного направления является клиентоориентирован-

ность. Общественные организации по продвижению интересов территории независимы от муниципалитета. Они, как правило, функционируют в рамках горизонтальных (проектных) организационных структур, что позволяет принимать решения, основанные на принципах рационализма, согласования интересов и в высокой степени ориентированные на потребителя продукта территории. Другое важное преимущество – в широком использовании моделей общественного вовлечения [2]. Подобные организации открыты для инициативы, исходящей от всех сегментов территории: населения, бизнес-структур, общественных организаций, муниципалитета.

3. *Интеграционное направление*. Предполагает интеграцию целей и задач развития территорий различного ранга: муниципалитет – регион – национальный уровень. Данный подход разработан в Голландии в отношении особых территорий [8], имеющих стратегическое значение или испытывающих трудности в социально-экономическом развитии. Преимущества данного подхода заключаются в движении процесса разработки стратегий «снизу вверх», при этом инициация маркетинговых стратегий, их координация и финансирование осуществляются центральным правительством, но реализация и отбор инструментов и механизмов реализации стратеги полностью принадлежат территориям. Основная идея интегрированного подхода – в достижении консенсуса интересов основных групп субъектов территории [2]. И. Брайсон и У. Роринг отмечают, что согласование интересов является ключевым пунктом стратегического маркетингового управления территорией (в отличие от традиционного территориального управления) [9].

Таким образом, выделенные направления демонстрируют различную степень распределения миссии постановки задач и выработки стратегий маркетинга территорий. Выбор конкретной модели адаптации принципов маркетинга в системе территориального управления предопределяется особенностями территории, степенью ее автономии от регионального уровня власти, уровнем общественной активности населения и бизнес-сообщества.

Ключевым источником развития территорий, по мнению большинства практиков в области продвижения территорий, является предпринимательство. Пионером в бизнес-ориентированных стратегиях выступают США: многие штаты формируют стратегии, направленные на продвижение инновационных, исследовательских кластеров (формируемых на базе крупных университетов и бизнес-инкубаторов) [7]. Например, г. Остин (штат Техас) рассматривается в качестве крупнейшего в США бизнес-инкубатора и пространства проживания молодежи. В Великобритании также многие территории видят перспективы развития в союзе университетов и бизнеса. Университеты рассматриваются как зоны сосредоточения инноваций, поселенческие сообщества молодежи, которые своей деятельностью, безусловно, оказывают цивилизующее влияние на территорию, на которой расположен университет.

Изучение зарубежного опыта реализации маркетинговых стратегий территорий, во-первых, позволяет сделать вывод о целесообразности осознания территорией собственной ресурсной матрицы, уникальных особенностей, конкурентных преимуществ, определяющих место в системе общественного разделения труда. Во-вторых, целесообразна формализация преимуществ маркетинга территорий не только на уровне муниципалитета и региональной администрации, но и в среде бизнес-сообщества, населения с целью вовлечения общественности в процесс выработки и принятия решений относительно перспектив развития территории. Международный опыт территориального маркетинга рассматривает модели общественного вовлечения в качестве внутренних маркетинговых коммуникаций. В-третьих, позиционирование территории в системе общественного разделения труда (на национальном и международном уровнях) позволяет обозначить направления распространения активности территории, круг потребителей, потенциально заинтересованных в продукте территории, а также перспективы сотрудничества территории с другими регионами или зарубежными странами. В-четвертых, маркетинг по своей природе социален, поэтому трансляция информации о терри-

тории возможна на основе эффективной системы маркетинговых коммуникаций.

Опыт адаптации принципов маркетинга к системе управления сельскими территориями в России невелик, он характеризуется фрагментарностью и доминированием кооперационного подхода. Однако на современном этапе осознается необходимость преодоления фрагментарности в использовании маркетинга как инструментария управления конкурентоспособностью сельских территорий. В связи с этим задачами маркетинга сельских территорий сегодня являются задачи достижения устойчивого развития за счет поиска внутренних резервов или эффективной кооперации сельской территории с другими территориальными образованиями, вовлечение сельских территорий в национальные и региональные проекты, программы.

Выявление целевых ориентиров верификации концепции территориального маркетинга позволяет заключить следующее: востребованность концептуально-методологических исследований и адаптация инструментов маркетинга к практике территориального управления позволяет рассматривать территориальный маркетинг как комплекс инструментов, приемов, технологий, направленных на удовлетворение потребностей субъектов территориальных общностей различного масштаба, развитие инвестиционно-ресурсного потенциала территорий и укрепление конкурентных позиций в системе межрегионального разделения труда.

Однако осуществление принципов маркетинга в системе территориального управления сопряжено с рядом трудностей: во-первых, с отсутствием целостного представления о территориальном маркетинге, во-вторых, с наличием объективных разнонаправленных социально-экономических тенденций развития российских территорий, в числе которых усиление межрегиональной конкуренции, необходимость вовлечения в конкурсные механизмы распределения средств бюджетной поддержки, развитие лидерской мотивации населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Местное самоуправление во Франции [Текст] / Посольство Франции в России. – М.: Сканрус, 2003.

2. Переход к устойчивому развитию: глобальный. Региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России [Текст]. – М.: Изд-во КМК, 2002.

3. Стратегическое планирование экономического развития: 35 лет канадского опыта [Текст]. – СПб.: Леонтьевский центр, 2004.

4. **Супян, В.Б.** Американская экономика: новые реальности и приоритеты XX1 века [Текст] / В.Б. Супян. – М.: Анкил, 2001.

5. Экономические аспекты региональной политики в странах Европы: опыт для России [Текст]. – М.: ИНИОН РАН, 1996.

6. **Бабкин, А.В.** О причинах мирового финансового кризиса и его последствиях для российской экономики [Текст] / А.В. Бабкин, В.В. Пшеничников, Е.Е. Бичева // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2009. – № 4 (81). – С. 9–17.

4. **Бабкин, А.В.** Модель национальной инновационной системы на основе экономики знаний [Текст] / А.В. Бабкин, Т.Ю. Хватова // Экономика и управление. – 2010. – № 12 (62). – С. 170–176.

5. **Bryson, I.** Applying private sector planning in the public sector. Strategic planning: threats and opportunities for planners [Text] / I. Bryson, W. Roering. – Washington, DS: Planning Press (APA), 1988. – P. 15.

6. **Hoefsloot, A.M.** Successful examples of participatory region planning at the meso-level [Text] / A.M. Hoefsloot, L.M. Berg. – 131 p.

7. **Rubel, T.** Nurturing Entrepreneurial Growth in States Economies [Text] / T. Rubel, S. Paladino. – NGA, Wash., 2000.

УДК 338.22.021.4

В.Ф. Минаков, Т. Е. Минакова, М.И. Барабанова

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЭТАПА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИННОВАЦИЙ

Необходимость и возможность инновационного вектора развития в Российской экономке обусловила создание в последнее десятилетие достаточного количества венчурных и инновационных фондов, госкорпораций, поддерживающих инвестициями инновационные проекты. В результате такой институциональной динамики наблюдается беспрецедентный рост инвестиций в инновации: достигнуты уровни ежегодных расходов только на фундаментальные и прикладные исследования в России в размере 7 млрд евро. Бюджеты фондов, ориентированных на поддержку инновационной деятельности, за последние 12 лет выросли в сотни раз [1].

Однако до настоящего времени экономический эффект от инновационной деятельности остается низким. При годовом финансировании инновационных проектов в России в 1,3 трлн р. (из которых 950 млрд р. – финансирование из госбюджета) объем инновационной продукции исчисляется единицами процентов [2, 3]. При этом эластичность инновационной продукции по затратам не превышает 0,001.

Важно отметить, что потенциал инвестирования в инновации в мировой практике, наоборот, существенно выше инвестирования реального сектора экономики и эластичность инновационной продукции по затратам доходит до 9 [4]. Актуальной проблемой, следовательно, является совершенствование методов отбора инновационных проектов для инвестирования, особенно в части их экономической эффективности.

В данной статье мы решаем задачу разработки экономико-математической модели динамики выпуска инновационной продукции в ее жизненном цикле.

Каскадная модель коммерциализации инноваций. Важно заметить, что жизненный цикл инновационных процессов включает последовательно исполнимые этапы [5] (рис. 1). Однако с генерацией денежных потоков связаны только этапы выхода на стадию широкого внедрения (распространения инноваций), эксплуатации (использования), модернизации инноваций (в тех инновационных продуктах, в которых это возможно, например в программном обеспечении вычислительных систем). Именно эти стадии обусловливают успех коммерциализации инновационных проектов. Отсюда важность уточнения математического описания перечисленных стадий инновационных процессов.

Динамика распространения инновации по своей природе имеет диффузионную природу (diffusion of innovation). Сущность диффузии инноваций состоит в распространении в среде потребления инновационных продуктов ввиду ненасыщенности ими данной среды, как это происходит с распространением, например, молекул одного газа в объеме с меньшей его концентрацией вплоть до уравнивания концентраций. Объем диффундирующих продуктов за время dt (диффузионные процессы) описывается выражением

$$dV = rV(1 - V / V_m)dt, \qquad (1)$$

где V – текущий объем используемых инноваций в среде; V_m – уровень максимальных объемов распространения инновации (например, продаж) в среде (при насыщении ее инновационным продуктом); r – показатель темпов диффузии инновации (коэффициент диффузии инноваций).

Его решением является логистическая функция:

$$V = \frac{V_m}{1 + e^{(p - pt)}}, \qquad (2)$$

где p – показатель задержки во времени начала диффузии инновации относительно начала системы отсчета; e – основание натурального логарифма.

Рис. 1. Обобщенная схема инновационного процесса

Графическая интерпретация диффузии инноваций в соответствии с (2) имеет вид рис. 2, *а* (*S*-образная кривая).

Целесообразно для расчета денежных дисконтированных потоков использовать объемы распространения инноваций, отражающие текущие значения, приносящие выручку, например ежедневную. Такие текущие объемы являются по существу первой производной логистической функции (2):

$$dV / dt = r\frac{V_m}{1+e^{p-rt}}\left[1-\frac{V_m}{(1+e^{p-rt})V_m}\right] = \frac{r}{(1+e^{p-rt})}\left[\frac{1+e^{p-rt}-1}{1+e^{p-rt}}\right] = \frac{rV_m e^{p-rt}}{(1+e^{p-rt})^2}. \quad (3)$$

На рис. 2, *б* представлена кривая текущих объемов распространения инноваций.

Э. Роджерсом дана количественная градация и сегментация среды, в которую внедряется инновация [6]. Однако процессы ухода инновации с рынка не описываются уравнением (2).

Нами предлагается понимание и авторский подход к моделированию фаз спада объемов распространения инноваций (например, продаж инновационного продукта), состоящий в замещении предшествующей инновации последующей инновацией, более совершенной по сравнению с предыдущей. Действительно, несмотря на широкое распространение черно-белого телевидения (инновации первой половины XX в. – кривая *1* по логистической функции на рис. 3),

Рис. 2. Распространение инновационной продукции:
а) нарастающим итогом; *б*) текущие объемы

Рис. 3. Замещение предшествующей инновации последующей

появление такого инновационного продукта, как цветной телевизор и системы цветного телевизионного вещания (кривая *2* на рис. 3), привело к замещению вторым продуктом первого. Очевидно, что продажа каждого цветного телевизора замещает продажу черно-белого. Следовательно, логистическая функция распространения цветных телевизоров должна

Рис. 4. Коммерциализация инновации длительного жизненного цикла

вычитаться из функции распространения черно-белых. Предлагаемая модель диффузии инновации и замещения ее новой инновацией имеет вид:

$$V = \frac{V_{m1}}{1+e^{(p_1 - r_1 t)}} - k_2 \frac{V_{m2}}{1+e^{(p_2 - r_2 t)}}, \qquad (4)$$

где V_1, V_2 – текущие объемы распространения (например, продаж) предшествующей и последующей инноваций.

Если инновация вытесняется несколькими последующими продуктами с объемами насыщения V_2, V_2, …, V_n, то модель диффузии инноваций приобретает обобщенный вид:

$$V = \frac{V_{m1}}{1+e^{(p_1 - r_1 t)}} - k_2 \frac{V_{m2}}{1+e^{(p_2 - r_2 t)}} - \\ - k_3 \frac{V_{m3}}{1+e^{(p_3 - r_3 t)}} - \ldots - k_n \frac{V_{mn}}{1+e^{(p_n - r_n t)}}. \qquad (5)$$

Иначе можно сказать, что происходит вытеснение с рынка черно-белых телевизоров цветными. Интерпретацией предложенной модели диффузии инновации и ее замещения является классическая кривая распространения инновации и ее ухода с рынка – *3* (рис. 3).

Полученный по (4) результат (рис. 3) хорошо согласуется с фактическими данными. Вторым важным достоинством экономико-математической модели диффузии каскада инноваций (при замещении последующим инновационным продуктом предыдущего) является возможность представления длительно эксплуатируемых инновационных продуктов. К ним относится такой инновационный продукт, как лампа накаливания, срок продаж которой на уровне насыщения продолжался около 100 лет. И только после появления нескольких инновационных решений, а именно люминесцентных ламп низкого и затем высокого давления, дополнения их системами пуска с цоколями, совместимыми с широко используемыми традиционно в светильниках, светодиодных ламп и светильников, обладающих бесспорными энергосберегающими свойствами, происходит вытеснение ламп накаливания. Данный процесс стимулируется дополнительно мерами государственного регулирования (закон об энергосбережении). Для коммерческой фазы жизненного цикла ламп накаливания модель (5) позволяет получить адекватный результат (рис. 4).

Особенно инновацией такого типа является превышение фазы успешной эксплуатации над фазой распространения инновации.

Таким образом, экономико-математические модели (4) и (5), по сравнению с ранее известными, во-первых, описывают не только фазу роста в распространении инноваций, но и фазу спада (или этап ухода с рынка), во-вторых, имеют повышенную точность моделирования несимметричных фаз роста распространения инноваций и их вытеснения из коммерческого использования путем их представления каскадом инноваций с собственными параметрами времени и темпов замещения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Минаков, В.Ф.** Модель интеграции аналоговых и дискретных показателей инновационных проектов [Текст] / В.Ф. Минаков, А.К. Сотавов, А.В. Артемьев // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Серия «Экономические науки». – 2010. – № 6 (112). – С. 177–186.

2. **Велетминский, И.** «Ангелам» прогресс не нужен [Текст] / И. Велетминский // Российская Бизнес-газета. – 2008. – № 683.

3. Экономика России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_России#.D0.98.D0.BD.D0.BD.D0.BE.D0.B2.D0.B0.D1.86.D0.B8.D0.B8 – (Материал из Википедии).

4. Инновационная экономика [Текст] / под ред. чл.-кор. РАН А.В. Дынкина и д-ра экон. наук Н.И. Ивановой. – М.: Наука, 2004. – 352 с.

5. **Минаков, В.Ф.** Декомпозиция инновационных процессов в вузе [Текст] // В.Ф. Минаков, А.В. Малышенко // Вестник Ставропольского государственного университета. – 2004. – № 36. – С. 12–15.

6. **Rogers, E.** Diffusion of innovation [Text] / E. Rogers. – 5th Edition. – N. Y.: Free press, 2003. – 551 p.

УДК 339.13

В.И. Самаруха, О.В. Чистякова

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В БАЙКАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ

При разработке концепции развития туризма на озере Байкал необходимо исходить из того, что это озеро является объектом мирового наследия, стратегической ценностью России, а также глобальным источником пресной воды. В этой связи стоит задача сокращения антропогенного воздействия на озеро. Нужно отметить, что значительный урон экологии озера наносит ныне действующий ОАО «Байкальский целлюлозно-бумажный комбинат» (ОАО «БЦБК»), а также неорганизованный туризм на его берегах. В этой связи приоритетной задачей является сохранение экологии озера путем развития цивилизованного туризма и закрытия БЦБК. Данные направления можно реализовать, развивая здесь туристско-рекреационные особые экономические зоны (ТР ОЭЗ).

Создание ТР ОЭЗ можно рассматривать как долгосрочные инвестиции в сохранение экологии озера, а также средство интенсификации региональной экономики, развития туристической отрасли в регионе.

В частности, создание туристско-рекреационной особой экономической зоны «Ворота Байкала» в Слюдянском районе будет способствовать поэтапному перепрофилированию и закрытию Байкальского целлюлозно-бумажного комбината и формированию новой экономики моногорода Байкальска и окружающих его территорий. По прогнозам к 2026 г. туристический поток в зоне Байкальска может составить 500 тыс. человек в год, при этом предполагается создание около двух тысяч рабочих мест.

Байкальск имеет хорошие перспективы для развития туризма. Он обеспечен всей необходимой инфраструктурой: там есть сеть сертифицированных трасс и подъемников, квалифицированные инструкторы и лыжный патруль, прокат горнолыжного и сноубордического инвентаря, камеры хранения, спортивный магазин, охраняемая автостоянка, сеть ski-баров и ресторанов. Пропускная способность горнолыжного комплекса превышает 3500 человек в день. Это уже сложившееся туристическое направление, и его дальнейшее развитие требует закрытия ОАО «БЦБК», поскольку вместе они несовместимы. На наш взгляд, это лучший способ защиты озера Байкал от негативного воздействия данного

предприятия и вместе с тем решение проблемы безработицы в городе посредством развития туризма в регионе.

Реализация проекта создания ТР ОЭЗ «Ворота Байкала» предусматривает на первом этапе развитие участка «Гора Соболиная», площадь которого – 828,8 га. Участок предполагается обеспечить водо- и теплоснабжением, будут расширены западный и восточный склоны, построены подъездные дороги к горнолыжной базе, также предполагается строительство скоростной канатно-кресельной дороги и 14 гостиниц. На втором этапе проекта планируется организовать региональный центр подготовки спортсменов по зимним видам спорта в поселке Мангутай. На третьем этапе планируется реализовать проект экстремального и приключенческого туризма в поселке Большое Голоустное.

Объем инвестиций в создание ТР ОЭЗ «Ворота Байкала» должен составить 8,5 млрд р., в том числе 2,25 млрд р. будет выделено из федерального и регионального бюджетов. Частные инвесторы должны вложить в создание туристической инфраструктуры 6,2 млрд р. [2].

Сегодня в ТР ОЭЗ «Ворота Байкала» зарегистрированы первые резиденты. В частности, ООО «Илим Байкал» намерена построить рядом с Байкальском крупный гостиничный комплекс «Центр активного отдыха», который будет включать 20 гостевых домов (на 6–12 человек каждый) и административно-гостиничный корпус (15 номеров на двух человек каждый). Инвестиции в проект составят 130,5 млн р. [5].

Компания «Гранд Байкал» намерена до 2015 г. инвестировать 1,23 млрд р. в развитие горнолыжного курорта «Гора Соболиная» для строительства двух подвесных канатно-кресельных дорог протяженностью 1,25 и 1,85 км, родельбана, детского центра и гостиницы на 60 номеров [2].

В перспективе планируется создать для туристов новый пересадочный комплекс, в состав которого войдут автобусный, железнодорожный и морской вокзалы.

Кроме того, сегодня также начаты работы по поиску термальных источников в Слюдянском районе с целью развития курортного направления в данном регионе. Рассматривается проект строительства завода по розливу байкальской воды в поселке Култук. Реализация данных проектов также направлена на развитие перспективных экологических сфер деятельности и обеспечение занятости населения города Байкальска.

Важным направлением сохранения экологии озера является организация цивилизованного туризма, повышение культуры рекреации на озере Байкал, наведение порядка, прежде всего, в «диком» туризме, наносящем значительный ущерб озеру.

Существуют две основные позиции относительно размещения туристско-рекреационных зон на озере Байкал. Первый подход предполагает локализацию туризма в отведенных границах ТР ОЭЗ. Такая трактовка подразумевает создание локальных туристических комплексов высокого уровня. В частности, сегодня выделено два участка для размещения ТР ОЭЗ «Ворота Байкала» в поселке Б. Голоустное Иркутского района и Слюдянском районе в районе горы Соболиная, а также пять участков для создания ТР ОЭЗ «Байкал» в Республике Бурятия. Второй подход предполагает рассматривать озеро Байкал в целом как единый объект туризма.

По нашему мнению, превращать все озеро Байкал в объект туризма нельзя. Можно согласиться с предложением ученых Иркутского института географии СО РАН о создании новых принципов использования охраняемых природных территорий озера Байкал, которые предлагают выделять охраняемые территории и территории для ведения хозяйственной и туристической деятельности. Необходимо разработать правила организации туризма и отдыха в центральной экологической зоне байкальской природной территории, которые позволят обеспечить контроль за состоянием экосистемы озера и развивать туризм, не наносящий вред озеру. При этом необходимо введение щадящих запретов на хозяйственную и туристическую деятельность в экологических зонах озера Байкал.

В дальнейшем можно ожидать введения более жестких запретов и ограничений на государственном уровне на хозяйственную, в том числе туристическую деятельность в акватории озера,

если оно будет отнесено к категории мировых объектов, терпящих экологическое бедствие. Это вполне вероятно, поскольку озеро Байкал внесено в список Мирового наследия ЮНЕСКО.

На наш взгляд, массовый туризм можно развивать в городе Байкальске (курорт «Гора Соболиная»), поскольку, во-первых, там есть для этого все возможности (инфраструктура, сложившийся туристический поток), во – вторых, это лучшая альтернатива ОАО «БЦБК». На остальной же территории массовый туризм развивать не следует, особенно в летнее время, так как возникает слишком большая нагрузка на природу.

Таким образом, на озере Байкал следует развивать организованный, щадящий, экологичный, локальный туризм на сложившихся туристических направлениях, а также водный туризм в труднодоступные места, развивая данные направления как альтернативу «дикому» туризму. При этом необходимо ориентироваться на внедрение экологического, спортивного и экстремального туризма, которые наносят меньший вред природе и требуют меньше затрат на создание инфраструктуры, чем культурный и образовательный туризм.

Примером развития экологического туризма является работа волонтеров международной общественной организации «Большая байкальская тропа» [4]. В настоящее время ими построено и обустроено более 500 км троп (планируемая длина 1800 км) для безопасного и надежного пешеходного передвижения туристов с минимальным воздействием на экосистему озера.

Таким образом, развитие туризма на озере Байкал должно основываться на концепции создания экологических зон с условиями для комфортного отдыха с использованием только экологически чистых технологий.

По нашему мнению, на территории Байкальского региона следует создавать локальные зоны отдыха туристско-рекреационного типа на сложившихся туристических направлениях в том числе в городе Байкальске, в поселке Мангутай Слюдянского района, на острове Ольхон, на Малом море, в поселках Листвянка и Большое Голоустное Иркутского района. На остальной же территории следует развивать однодневные экскурсии водным транспортом в интересные труднодоступные места.

На озере Байкал также следует развивать социально-ответственный туризм. Принципы, формирующие понятие «социально-ответственный туризм», изложены в Кейптауновской декларации 2002 г. Согласно данной декларации социально-ответственный туризм *предусматривает* минимизацию негативных экономических, экологических и социальных последствий, *генерирует* более высокую экономическую выгоду для местного населения, качественно повышая благосостояние принимающих сообществ, *улучшает* условия работы и доступ к ней местному населению; вносит положительный вклад в сохранение разнообразия природного и культурного наследия, *обеспечивает* более значимые и приятные впечатления для туристов посредством установления прямых контактов с местным населением, более глубокое понимание вопросов местной культуры, социальных и экологических аспектов, *строится на принципе* взаимоуважения культур.

Сегодня принципиально важно, чтобы создаваемые на озере Байкал ТР ОЭЗ учитывали вышеизложенные принципы, были гармоничны по отношению и к озеру, и к местному населению. При этом необходимо иметь в виду, что озеро Байкал является сакральным местом для коренных сибирских народностей – бурят, эвенков да и для многих русских сибиряков тоже. Поэтому в ряде случаев наблюдается негативное отношение к туристам, приезжающим отдыхать в удаленные поселки на байкальских берегах и ведущих себя неподобающим образом.

В этой связи предлагаем толковать понятие туристско-рекреационной ОЭЗ на озере Байкал как территории развития социально-ответственного, щадящего, экологичного цивилизованного туризма, который предполагает бережное отношение к живой и неживой природе, культуре и традициям местного населения. Развитие ТР ОЭЗ предусматривает создание благоприятных экономических условий и будет происходить за счет государственно-частного партнерства. При этом инфраструктурную составляющую – дороги, электро- и водоснабжение следует создавать

за счет государства, а строительство туристических объектов – за счет частных средств.

Нужно отметить, что озеро Байкал является привлекательным туристическим объектом в силу следующего:

– экзотическая природа, чистая вода, простор и красота;

– место, где исполняются мечты. Озеро Байкал вошло в десятку таких мест России и заняло вторую строчку рейтинга;

– это место, наполненное очень сильной энергетикой. Существует гипотеза, что горы вокруг озера – это своеобразные антенны, принимающие энергию из космоса, а вода озера впитывает в себя эту энергию. Таким образом, озеро представляет собой гигантский аккумулятор, заряжающий людей, посетивших его, положительной энергией.

Вместе с тем можно выделить ряд факторов, осложняющих развитие туризма на озере Байкал. Прежде всего, это природно-климатические факторы, такие как сезонность, объективно ограничивающая рост туристического потока. Тепло на озере, в силу короткого лета, с середины июля по конец августа, т. е. всего полтора месяца. При этом на озере из-за холодной воды мало пригодных для купания мест, т. е. реализация, к примеру, турецкой или египетской модели пляжного туризма практически невозможна.

Желающих отдыхать на озере зимой при существующих в настоящее время условиях не так много. В этой связи необходимо пропагандировать здоровый образ жизни и развитие зимних видов спорта, а также развивать зимнюю туристическую инфраструктуру. Именно зимний туризм, при условии его удачной раскрутки в России, а также в странах АТР (и прежде всего, в Китае), может стать стратегическим преимуществом Байкальского региона.

Недостаточное развитие туристической инфраструктуры: мест размещения, предприятий общественного питания торговли и бытового обслуживания, дорог, транспортных средств, инженерных коммуникаций, телекоммуникационных сетей сдерживает развитие туризма. Особую проблему составляет также нехватка специалистов, обладающих знаниями и навыками, необходимыми в индустрии туризма.

Проблему составляет и дефицит гостиничного фонда в сезон. При этом закрыть гостиничную брешь в наиболее посещаемых местах помогает малый бизнес. Семейные гостиницы обычно рассчитаны на прием 10–20 туристов. Они также обеспечивают туристов питанием и организуют экскурсии.

Проблемой байкальского туризма является также высокая себестоимость туристических услуг (действуют высокие цены на строительство и покупку баз отдыха, дорого стоит электричество, вырабатываемое на турбазах дизельными генераторами и т. д.). В результате можно констатировать низкое качество обслуживания туристов при высоких ценах. Здесь же можно отметить и высокие цены на авиа- и железнодорожные билеты для жителей других регионов России и иностранных туристов, что делает для них более предпочтительным отдых в других регионах. Однако можно согласиться с мнением специалистов, что цена байкальского отдыха сдерживает рекреационную нагрузку и задает особый «формат клиента»: на озеро Байкал едут те, кому это действительно интересно.

По нашему мнению, можно выделить два основных направления развития туризма на Байкале: въездной туризм (зарубежные туристы и туристы из регионов России) и внутренний региональный туризм.

Относительно первого необходимо отметить, что здесь перспективно развитие зимнего спортивного (горнолыжного) туризма, а также развитие событийного и конгрессного туризма. Потенциал для развития конгрессного туризма в регионе есть, в частности здесь проводится Байкальский экономический форум, хотя сегодня, к сожалению, это разовое мероприятие. Его регулярность (раз в месяц) может иметь успех при активизации сотрудничества Иркутской области со странами АТР.

На озере Байкал также следует развивать и далее событийный туризм: спортивный, культурный. Сегодня с этой целью в регионе организуется Зимниада, проводятся «клубничные фестивали», «День омуля» – ценной промысловой байкальской рыбы; также необходима организация массовых народных гуляний в Новый год, Рождество, Масленицу, Троицу и другие праздники.

Нужно отметить, что сегодня доля зарубежных туристов не превышает 10 %. При этом у озера есть важное преимущество: город Иркутск стоит на Транссибирской магистрали и может принимать транзитных туристов, которые следуют из Европы в Монголию или Китай, последние инвестируют громадные средства в привлечение интуристов, и Байкальский регион должен этим воспользоваться. Однако прием транзитных пассажиров зависит от широты транспортных коридоров и эффективности организации пассажиропотоков. Нужно отметить, что в сезон достаточно сложно купить билеты из Иркутска в Улан-Батор или Пекин. Эта проблема требует конструктивного решения путем организации в сезон дополнительных прицепных вагонов и др.

Транзитные туристы, которые останавливаются на озере проездом в Монголию, Китай или Японию, обычно задерживаются в Иркутске на два дня, реже – на более длительный срок. Один день тратят на осмотр достопримечательностей города Иркутска, остальное время – на посещение озера. При этом для большинства иностранцев путешествие в Россию – это не отдых, им нужен познавательный туризм, в том числе этнический, подчеркивающий красоту природы и местные культурные особенности.

Вместе с тем нужно отметить, что на 01.01.2012 г. численность населения Иркутской области составляла 2 424 456 человек [1], из которых ежегодно посещающих озеро – более 70 %, преимущественно «диким» способом. Таким образом, на сегодняшний день 90 % туристов в этой зоне – россияне. В сложившейся ситуации имеет смысл развивать на озере Байкал внутренний региональный туризм, переводя его из «дикого» состояния в цивилизованное русло. Необходимо создать условия, для того чтобы приезжий из Прибайкалья или соседних регионов мог приятно отдохнуть на туристических базах или обустроенных территориях на берегах озера. Следует также развивать туризм выходного дня и активные виды туризма – пешие походы, конные путешествия, дайвинг, параплайнинг, а также зимние виды отдыха – тюбинговые и лыжные трассы, возможность покататься на лошадях, собачьих упряжках, переходы по льду озера и др.

Таким образом, для развития туризма на озере Байкал необходимо, по нашему мнению: 1) решить проблему сезонности; 2) продвигать зимний туризм; 3) разработать и продвигать брэнд озера; 4) развивать инфраструктуру туризма, в том числе зрелищную составляющую; 5) развивать на озере туристический флот.

Следует отметить, что первостепенной задачей является увеличение туристического потока в низкопосещаемый сезон: с сентября по май. Увеличение продолжительности туристского сезона в регионе возможно за счет развития зимних видов отдыха, в том числе горнолыжного, экстремального, приключенческого туризма, и в этой связи важнейшее направление – развитие зимнего туризма в городе Байкальске.

Кроме того, на озере Байкал следует развивать инфраструктуру туризма. Это дороги и транспорт, водоснабжение и другие системы жизнеобеспечения. Это кафе, рестораны, магазины, прачечные. Это телекоммуникации и связь. Необходимо активное развитие малых гостиниц, квартир гостиничного типа, а также строительство современных отелей, в том числе иностранными отельерами. В частности, в 2011 г. в Иркутске введен в эксплуатацию отель международной гостиничной сети «Courtyard by Marriott». В 2013 г. планируется строительство трехзвездочного отеля «Ibis» гостиничным оператором Accor Group. Ведутся переговоры о строительстве пятизвездочного отеля «Kempinski». Приход в Иркутск международной сети отелей будет способствовать развитию туристического бизнеса в регионе.

Необходимо также развитие зрелищно-развлекательной инфраструктуры. В частности, в Листвянке планируется строительство нового музея и аквариума совместно с возведением единого комплекса Международного центра водных ресурсов ООН. При этом планируется использовать новейшие технологии, в том числе теплонасосы, которые позволяют сокращать расходы на электроэнергию в 4–5 раз, а также солнечные бойлеры для отопления и нагрева воды.

Важное значение имеет развитие туристического потенциала Кругобайкальской железной дороги (КБЖД), которая проходит вдоль южной оконечности озера Байкал от станции Слюдянка до станции Порт Байкал и представляет собой живописную достопримечательность Прибайкалья и уникальный исторический и инженерно-технический объект мирового уровня. На поддержание проекта развития Кругобайкальской железной дороги в 2010–2011 гг. ВСЖД направлено около 30 млн р. В марте 2012 г. ОАО «РЖД» туристический потенциал Кругобайкальской железной дороги представлен на международной выставке в Париже [3].

Туризм на Байкале обычно начинается с города Иркутска. Для развития туризма необходимо реконструировать (а лучше – построить новый) аэропорт за чертой города, а также создавать «туристические магниты» – точки притяжения туристов: в городе – развивать и тиражировать опыт воссоздания старых кварталов, к примеру 130 квартала «Иркутская слобода», ставить новые памятники; на озере – организовывать Зимниады, фестивали, праздники и др., повышать уровень комфорта пребывания туристов.

При создании туристско-рекреационной зоны нужно учитывать информационную составляющую. Необходимо создание грамотной PR-кампании для продвижения турпродуктов, одной из задач которой является продвижение бренда озера Байкал. Причем бренд – это восприятие и причина для выбора, а брендинг – это процесс осознанного управления восприятием людей. Развитие рынка туристических услуг на озере Байкал выгоднее конкуренции за долю на маленьком рынке, поэтому необходимо объединение усилий всех заинтересованных сторон по формированию и продвижению этого брэнда. Его следует создавать «снизу», через продукты и проекты, интересные целевым аудиториям. Также необходима полномасштабная кампания по продвижению бренда озера Байкал на федеральном и международном уровнях.

Особое внимание здесь следует уделить развитию туристического флота. Для этого в Иркутской области планируется реализовать программу государственно-частного партнерства. В развитие флота и строительство судов для перевозки туристов готова вкладывать деньги компания «Метрополь». Планируется построить причалы в Куркутском заливе, на Малом море, в Тальцах, в поселке Бугульдейка, в поселке Б. Голоустном и др. Это позволит обеспечить безопасность судоходства на озере Байкал и также будет способствовать развитию флота. Создание туристического флота позволит открывать туристические маршруты в интересные и недоступные уголки озера, при этом будет исключен вред экологии строительством дорог и прочих дорогостоящих коммуникаций. Стоимость туров при этом будет ниже, чем при их организации автомобильным транспортом.

Таким образом, концепция туризма в Байкальском регионе должна основываться преимущественно на развитии щадящего, экологичного, локального, а также массового зимнего спортивного (горнолыжного) туризма. При этом важнейшие векторы развития – организация внутрирегионального туризма, внешнего туризма из близлежащих регионов и транзитного иностранного туризма.

Печатается при финансовой поддержке проекта ФБ-10 «Теоретические аспекты стратегического управления социально-экономическим развитием Сибирского региона при переходе на инновационную модель экономики», выполняемого в рамках АВЦП Россобразования «Развитие научного потенциала высшей школы 2010–2011».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. URL: http://irkutskstat.gks.ru/digital/region1/DocLib/number.htm
2. URL: http://grandbaikal.ru/news/461.html
3. URL: http://subscribe.ru/catalog/rss.180921
4 URL: http://www.greatbaikaltrail.org/
5. URL: http://www.oao-oez.ru/for_media/ officially/?id=282224

УДК 33.338.36

А.В. Спиркин, Г.И. Яковлев

ИННОВАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

В среде зарубежных специалистов изучение проблем технического прогресса и инновационной деятельности со второй половины XX в. стало одним из наиболее важных и обширных направлений исследований. Научное, практическое, социально-политическое значение этой проблематики трудно переоценить, так как фактически она заменила собой парадигму «экономики благосостояния», идеологическая значимость которой была исчерпана еще в 60-е гг. прошедшего столетия. Как указывают специалисты ИМЭМО, концепция национальных инновационных систем (НИС), объединившая наиболее важные достижения в этой области, начала разрабатываться в 80-е гг., а подробные обобщения и обоснования начали издаваться в 90-е гг. [1, с. 32] и затем были признаны и реализованы в большинстве развитых стран.

Наиболее важный «идеологический» вывод этого направления заключается в том, что уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей и компаний – создает основу процветания или упадка различных стран, т. е. в зависимости от ее состояния.

Сегодня как никогда еще в российской и международной практике задача актуализации источников конкурентного преимущества компаний не стояла так остро: о возрастании динамизма конкурентных отношений говорит само понятие «гиперконкуренция», прочно вошедшее в современный деловой и научный оборот. В российском обществе по прошествии двадцати лет революционных преобразований уже не только в среде специалистов-экономистов, но и руководителей страны наконец-то стали задаваться вопросом: должен ли российский народ и дальше тащить в будущее примитивную сырьевую экономику, коррупцию, застарелую привычку полагаться во всем на авось или же найти силы и мужество совершить реальный прорыв в экономике и обеспечить благосостояние общества по примеру ведущих постиндустриальных держав.

С сожалением приходится констатировать: за двадцать лет структурных преобразований так и не удалось избавиться от унизительной сырьевой зависимости, неэффективной и неповоротливой структуры национальной экономики, деградации промышленного производства. Как следствие – на уровне мировой экономики влияние России недостаточно велико, как бы того ни хотелось доморощенным политикам. Более того, слабость экономической базы вынуждает признавать явные угрозы обороноспособности страны. Не случайно вице-премьер Правительства РФ и по совместительству куратор оборонной отрасли Д. Рогозин к 2020 г. планирует специально создать в российском военно-промышленном комплексе (ВПК) 40 крупных конкурентоспособных научно-производственных компаний, чтобы повысить обороноспособность страны. Эти компании должны быть способны к саморазвитию и эффективному управлению активами, а также активно себя позиционировать на мировом рынке [2, с. 2].

Как отметил академик Е.М. Примаков, предыдущее развитие России выявило серьезные проблемы в экономике и обществе России, особенно в реализованной модели управления страной. И главные среди них заключаются в следующем:

– докризисная модель управления с преимущественной поддержкой крупных сырьевых компаний привела к тому, что Россия представляет собой теперь страну, 40 % ВВП которой создается за счет экспорта сырья и целиком зависит от его конъюнктуры на мировых рынках, т. е. Россия окончательно села на сырьевую иглу;

– хроническая нехватка инвестиций привела к зависимости не только от притока иностранного капитала, но и от импорта потребительских товаров, машин и оборудования. В итоге нового машинного оборудования у нас производится в 80 раз меньше, чем в Японии, в 30 раз меньше, чем в Китае. С 7,5 до 13,5 % увеличились полностью изношенные основные фонды предприятий;

– за время реформ с 1992 г. население России сократилось на 6 млн человек. Усилилось его расслоение по доходам – соотношение доходов десяти процентов самых богатых и самых бедных возросло в 2 раза и достигло 17 (по экспертным оценкам этот коэффициент намного выше);

– на 70 % выросло число государственных чиновников, на 40 % сократилось число организаций, выполняющих научные исследования. Число сотрудников в них уменьшилось на 50 % [3, с. 2].

В этой связи понятны опасения главы Сбербанка РФ Г. Грефа, что в геэкономическом измерении у России остается единственная возможность – повышать конкурентоспособность и создавать заделы для перехода страны на инновационный путь (по формуле «3 + 5» надо развивать три преимущества и побороть пять системных недостатков) [4, с. 2]. Очевидные преимущества страны – ресурсы, размер внутреннего рынка, образованное население. Недостатки: неэффективные и коррумпированные институты, качество образования, неэффективные рынки, слабость финансового рынка. К тому же предприятия не заинтересованы осуществлять инвестиции в наукоемкие производства (нет для этого экономических стимулов) и превалирует продукция с относительно низкой добавленной стоимостью.

Государство выделяет на НИОКР немало бюджетных средств, но в то же время затраты отечественных компаний, в том числе крупных, на исследования ничтожны. Компаниям не хватает опыта, современных технологий, финансовых ресурсов и квалифицированных кадров, поэтому они теряют миллиардные контракты. Показательно, что даже отечественная вертикально интегрированная нефтяная компания (ВИНК) «Лукойл» для работы в Ираке предпочитает нанимать зарубежных подрядчиков, нежели российских. ВИНК «Лукойл«, разработчик гигантского нефтяного месторождения «Западная Курна-2» в Ираке, отдала почти 1 млрд долл. на строительство установки подготовки нефти южнокорейской Samsung Group [5, с. 8].

Главный вывод из этих явлений очевиден: нельзя возвращаться к предкризисной экономической политике образца 2007 г. – даже в условиях высоких цен на экспортируемое сырье она не решает задач изменения структуры, технико-технологического обновления российской экономики. Далеко не случайно в США, Канаде, странах Западной Европы, Японии, Южной Корее, особенно в Китае и Индии именно сейчас возросли вложения в НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки), образование, здравоохранение. Показательно, что в конце 2010 г. в США был принят закон о дополнительном выделении из бюджета 30 млрд долл. для кредитования малого бизнеса, что позволяет создать дополнительно 500 тыс. рабочих мест. Весьма символично, что в рамках закона, имеющего антикризисную направленность, было продлено освобождение малых предприятий от налогов на их расходы, связанные с НИОКР. Однако общие расходы на НИОКР в России составляют устойчиво 1 % ВВП (с небольшой вариацией в разные периоды, см. таблицу), а в США – 2,7 %, в Японии, Швеции, Израиле – 3,5–4,5 % ВВП [3, с. 2].

По данным таблицы видно, что в отличие от большинства развитых стран, основным источником финансирования инновационных разработок в России остается бюджет, на долю которого приходится более половины расходов на эти цели. Отечественный бизнес вкладывает в науку втрое меньше средств, и лишь немногим больше иностранных заказчиков.

До сих не преодолены перекосы дореформенных времен, когда на исследования и разработки в отраслях ВПК выделялось до 75 % всех средств, а научные исследования в гражданских отраслях финансировались по остаточному принципу. Так как секторы «новой экономики» за пределами ВПК не получали должного развития, то сразу же с либерализацией внешнеэкономической деятельности отечественные предприятия

Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования (млн руб.; 1995 г. – млрд руб.)**

Показатели	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Все затраты	12149,5	76697,1	105260,7	135004,5	169862,4	196039,9	230785,2	288805,2	371080,3	431073,2	485834,3
В том числе по источникам финансирования:											
средства бюджета*	5702,1	41190,9	59205,2	77418,9	99260,5	116808,4	140463,8	173482,4	228449,2	272098,8	315928,7
собственные средства научных организаций	1286,0	6947,2	10602,0	12989,7	16295,7	17289,1	20743,8	25599,2	30555,8	35855,1	35312,3
средства внебюджетных фондов	815,3	4969,7	5461,8	5559,7	4529,5	4870,9	4048,3	4752,2	6649,6	6343,7	7952,7
средства организаций предпринимательского сектора	2118,5	14326,2	20633,0	27881,9	34070,8	41933,0	47759,8	56939,9	77491,6	89959,7	94529,9
средства образовательных учреждений высшего профессионального образования	16,0	58,1	116,2	169,3	197,5	194,9	181,2	592,1	890,0	518,1	327,2
средства частных некоммерческих организаций	2,5	32,6	170,3	124,5	240,2	90,1	60,4	239,0	248,3	674,9	377,3
средства иностранных источников	561,7	9172,4	9072,2	10860,5	15268,2	14853,5	17528,0	27200,5	26795,8	25622,8	31406,1
В процентах к валовому внутреннему продукту	0,85	1,05	1,18	1,25	1,28	1,15	1,07	1,07	1,12	1,04	1,24

* Средства бюджета включают бюджетные ассигнования на содержание образовательных учреждений высшего профессионального образования и средства организаций государственного сектора.

** Данные взяты из Российского статистического ежегодника (2010 г.).

целиком потеряли внутренний рынок электрической бытовой техники, средств связи, вычислительных средств и т. д., включая многие предметы повседневного спроса.

Тем не менее, академик Г. Георгиев отмечает, что даже после разгрома в 90-х гг. прикладной науки в России многие лаборатории РАН остались центрами прикладных исследований, где создано еще немало ценных разработок. Проблема заключается в распределении выделенных государством средств. Большая их часть идет на сметное финансирование штатной численности и лишь малая доля – на проведение конкурсов по исследованиям (менее 10 % всех расходов РАН). В итоге индекс цитирования трудов российских ученых в 30 раз меньше, чем американских. К тому же средний возраст ученых РАН намного превышает среднюю продолжительность жизни в стране (академики – 74,4 года, члены-корреспонденты – 67,5, доктора наук – 62,1, кандидаты наук – 53,4 года) [6, с. 5]. Очевидно, что уже зарекомендовавшим себя талантливым молодым ученым надо открывать возможности для научной карьеры, создавая в институтах РАН новые научные группы на конкурсной основе, что крайне важно для обновленного будущего нашей науки.

Понесший потери, но все же сохранившийся научный потенциал страны, не используется в полной мере: платежеспособный спрос на исследования, разработки и научно-техническую продукцию и со стороны государства и предпринимательского сектора находится на весьма низком уровне. И здесь следует понимать, что НТП – не самоцель, а скорее, средство удовлетворения общественных потребностей. Е.В. Яровая показала, что в конкурентной борьбе фирм выигрыш остается за теми, кто успевает выявлять общественные потребности на ранней стадии НИОКР [1, с. 28]. Еще в 60-х гг. прошедшего века сначала в зарубежной, а затем и в отечественной науке произошло понимание определяющей роли по-

требителей нововведений уже на стадии проектирования последних. Также надо понимать, что условия для замены старой техники и освоенных видов продукции новыми появляются при достаточно высоком уровне насыщения рынка, усилении конкуренции между множеством товаропроизводителей, освоивших традиционные виды продукции.

Ретроспективный анализ показывает, что во всех странах переход на интенсивный путь развития экономики занимал довольно продолжительный период времени и сопровождался резким повышением затрат на научные исследования и разработки. Отсюда вывод: с сокращением ресурсной базы переход от экстенсивному к интенсивному типу воспроизводства является жизненно необходимым, что и доказал очень наглядно опыт Японии, создавшей в свое время вторую в мире по абсолютному размеру экономику, имеющей ничтожные природные ресурсы по сравнению с Россией.

Своевременно появляется идея о взаимосвязи между размерами компаний и эффективностью процесса нововведений, что вызывает определенные споры в кругах западных ученых. Нельзя недооценивать роль предприятий малого и среднего бизнеса в реализации всех этапов научно-производственного цикла. Как показывает отечественный и в большей степени зарубежный опыт, эффективность средней или малой фирмы, занимающейся НИОКР, чаще бывает выше, чем у крупной. Без участия малого венчурного капитала НТП развивался бы на гораздо более узкой платформе, так как понятно, что крупные компании предпочитают не иметь дело с нововведениями, связанными с повышенным риском и узким рыночным сегментом.

Поэтому бытовавшие ранее утверждения экономистов о том, что конкурентные преимущества создаются в основном за счет масштаба компании или доли рынка, оказались чрезмерно упрощенными. На самом же деле эти факторы действительны лишь для ограниченного количества предприятий и не более важны, чем, например, факторы издержек или дифференциации. Более того, часто именно фирмы небольшого и среднего размера успешнее работают на рынке, более адаптивны, чем крупные компании. Наконец, даже когда размер компании или доля рынка определяют успех, они часто оказываются лишь следствием конкурентных преимуществ, а не их причиной, о чем указывает М. Портер.

Однако даже небогатые страны могут расти за счет нетехнологичных инноваций: маркетинговых, производственных, организационных. Глобальный индекс инновационности GII, разработанный бизнес-школой INSEAD и составляемый с 2007 г., показывает заметное отставание России. Сегодня инновации возникают не только на уровне крупных компаний – новые идеи и методы работы возникают во всех сферах человеческой жизни, где роль высоких технологий традиционно невелика. В первой десятке самых инновационных стран – Швейцария, Швеция, Финляндия, Дания, Нидерланды, Великобритания, Гонконг, Сингапур, США и Канада; Россия – 54-е, Китай – 29-е место [7, с.12].

Отставание России заметнее всего в области нетехнологичных и низкотехнологичных инноваций, поэтому необходимо пересмотреть государственную политику в отношении приоритетов при создании благоприятных условий для такого типа. Здесь также могут помочь налоговые льготы и развитие кадрового потенциала в таких отраслях, как инженерное дело, менеджмент, дизайн. Про оценке INSEAD основные успехи латиноамериканских стран связаны с нетехнологическими видами инноваций, например радикальным пересмотром технологических процессов, маркетинговых и бизнес-моделей компаний, предоставляющих традиционные товары и услуги. Так, бразильской компании Embraer удалось пересмотреть принципы производственных процессов в авиастроении. У компании не хватало средств, чтобы заниматься производством самостоятельно, и она предложила разделить риски и доходы с поставщиками. Сейчас цепочка поставщиков Embraer охватывает предприятия нескольких развитых стран, а модель, использованная бразильцами, была адаптирована большинством игроков авиаотрасли.

Можно привести показательный пример. В г. Октябрьске (Самарская обл.) в марте 2012 г.

состоялось открытие инновационного производства прошивных матов на основе базальтового тонкого волокна. Инициатор проекта – ОАО «Октябрьскавтотранс». Проект стоимостью около 50 млн р. рассчитан на выпуск 20 тыс. куб. прошивных матов, отмечен высокими наградами на 6-й Международной ярмарке изобретений в Корее и 39-м Международном салоне изобретений в Женеве. В отличие от импортных аналогов и традиционной отечественной минеральной ваты в процессе производства не применяются органические связующие, пластификаторы и другие компоненты, поэтому не происходит выделение вредных веществ в течение всего срока эксплуатации и при любой температуре. Кроме того, прошивные маты без синтетических связующих, применяемые в строительстве, удовлетворяют повышенным требованиям пожарной безопасности [8].

Становится понятно, что основой для формирования конкурентоспособности предприятия являются его ключевые компетенции (аналогично – сильные стороны, умения, способности, организационные знания, невидимые активы). Кеннет Эндрюс, например, использует термин «отличительная компетенция» для определения того вида деятельности, в котором организация проявляет себя наилучшим образом [9, с. 15]. К. Праалад и Г. Хэмэл «ключевой компетенцией» обозначают набор умений и технологий, массу бессистемно накопленного организацией знания и опыта, которые становятся основой успешной конкуренции [10, с. 79]. Концепция извлечения конкурентного преимущества из соотнесения отличительных компетенций и существующих возможностей описана в работах таких известных ученых Гарвардской школы бизнеса, как Лернд, Кристенсен, Эндрюс и Гут. Ряд их публикаций привел к появлению широко известной модели стратегического анализа сильных и слабых сторон компании, внешних возможностей и угроз [11, с. 31]. В своей книге «Использование невидимых активов» Хироюко Итами также подчеркнул необходимость основываться на сильных сторонах компании или так называемых невидимых активах, определяемых как атрибуты компании, имеющие потенциал создания прибыли, но не отображаемые в балансовом отчете (репутация, товарная марка, технические знания и опыт, лояльность покупателей [12]. Все эти термины схожи в том, что они обозначают уникальные способности, знания, устоявшиеся поведенческие модели организации, которые являются потенциальным источником ее конкурентного преимущества.

Ключевые компетенции, формируемые на основе инноваций, можно оценивать по параметрам фокусирования на покупателе, уникальности, гибкости и устойчивости, а также по степени увеличения ценности продукта, исходя из «цепочки ценности», представленной в трудах М. Портера [14, с. 230]. Стратегические альтернативы инновационного обеспечения устойчивого развития предприятия могут быть воплощены в функциональных областях деятельности предприятия, т. е. это могут быть технологические инновации, инновации товаров и услуг, маркетинговые инновации, финансовые инновации, инновации в организационной структуре предприятия, инновации в учете и инновации в подготовке кадров.

Ключевые компетенции отличаются от прочих навыков предприятия инновационной способностью приносить потребителям принципиальную выгоду, а также их отличием и превосходством над навыками конкурентов. Поэтому выделение ключевых компетенций предприятия должно осуществляться двояконаправленно: исследование точек зрения потребителя, который, как правило, готов платить за продукт реализации ключевых компетенций – принципиальную выгоду – большую цену; со стороны внутренних процессов предприятия – путем выделения и развития тех из них, в которых предприятие имеет уникальное преимущество над конкурентами.

В конечном итоге, ключевые компетенции находят отражение в продукции предприятия и поэтому могут быть определены на основе исследования потребительских предпочтений. Одной из главных проблем при анализе является то, что выгоды, приобретаемые в процессе потребления многих товаров, имеют субъективные характеристики, которые не могут быть выражены конкретным образом, а иногда даже не осознаются потребителями. Это, впрочем, не

ограничивает научный поиск в области мотивационного анализа покупательского поведения.

По своей сути конкурентоспособность продукции – это своего рода разность между ее потребительской ценностью и ценой приобретения. И то и другое поддается измерению многочисленными способами и предполагает альтернативность действий, поскольку эта разность одинаково увеличивается и при повышении потребительской ценности, и при снижении цены приобретения. Поэтому для определения степени конкурентоспособности конкурирующих изделий можно сопоставить отношения цен приобретения и сумм потребительского эффекта конкурирующих товаров по следующей формуле (руб.):

$$К_р = \frac{ЗК_ф - Ц_ф}{ЗК_с - Ц_с},$$

где $ЗК_ф$ – сумма соотнесенного потребительского эффекта от продукции предприятия за срок ее службы; $ЗК_с$ – аналогичная сумма потребительского эффекта от продукции конкурирующей фирмы (или средний по отрасли); $Ц_ф$ – сумма приведенных затрат по приобретению и эксплуатации продукции предприятия; $Ц_с$ – сумма приведенных затрат по приобретению и эксплуатации аналогичной продукции конкурирующей фирмы (или в среднем по отрасли).

Получаемый коэффициент $К_р$ – это, в первую очередь, комплексный показатель опережения товаров фирмы по сравнению с конкурентами или среднеотраслевыми аналогами. Для конкурентоспособного предприятия данный коэффициент должен превышать единицу (как минимум), т. е. чем больше коэффициент опережения $К_р$, тем выше конкурентоспособность изделия. Достоинство метода: простота и наглядность – как для товаров производственного, так и бытового назначения несложно подсчитать, в какую сумму обойдется приобретение и эксплуатация, а в дальнейшем утилизация различных товаров-конкурентов. Силами специалистов предприятия вполне возможно оценить сумму выгоды, экономического эффекта от использования продукции за весь расчетный срок эксплуатации.

Следует признать оправданным рассмотрение ключевых компетенций как совокупности нескольких навыков, а не отдельно взятого вида деятельности. При этом четко разграничить определенный навык от ключевой компетенции, в формировании которой он задействован, зачастую достаточно сложно. По мнению одного из разработчиков концепции ключевых компетенций Гэри Хэмела, отдельно взятая компания может обладать от 5 до 15 ключевых компетенций. В то же время следует считать верным и то, что в реальности ключевая компетенция формируется на основе нескольких, а не большого количества навыков, о чем указывают В.С. Ефремов, И.А. Ханыков [13]. Это согласуется с утверждением М. Портера, что «конкурентное преимущество вырастает из всей системы видов деятельности. Кроме того, конкурентная ценность отдельного вида деятельности – или связанных с ним навыков, умений или ресурсов – неотделима от всей системы или стратегии. Таким образом, было бы ошибкой объяснять успех в конкурентоспособных компаниях специфическими индивидуальными силами, основными умениями или навыками, способностями или решающими ресурсами…» [14, с. 341].

При должной интеграции управленческих и организационных процессов вероятность того, что ключевые компетенции будут успешно скопированы конкурентами, уменьшается с ростом числа процессов и взаимосвязей между ними, а частичное копирование управленческой модели зачастую оказывается бесполезным. К примеру, даже самая удачная рекламная кампания на целевом рынке будет иметь меньшую эффективность в том случае, если не развита адекватная система дистрибуции продукции (золотое правило маркетинга: даже самый лучший товар сам себя не продаст).

Использование способностей организации приводит к добавлению определенной доли потребительной стоимости конечному продукту, который появляется в результате их организованного взаимодействия. Вообще, бизнес в целом можно представить как процесс производства потребительных стоимостей, как последовательность производственного потребления одних потребительных стоимостей, приобретенных от поставщиков, их трансформации и добавления новой потребительной стоимости

Структура продукта как рыночного предложения компании

с последующей реализацией на рынке конечной потребительной стоимости, облеченной в оболочку товара. Именно «интерфейс» продукта позволяет внутренним способностям бизнес-системы быть благоприятно воспринятыми потребителем (см. схему).

Компетенции, в свою очередь, как некое внутреннее знание недоступны непосредственному восприятию потребителя, но находят косвенное выражение в потребительной стоимости конечного продукта через определенную эффективность использования способностей и ресурсов в производственной и организационной системе с определенной конфигурацией.

Итак, анализ эволюции теоретических взглядов на конкуренцию выявил специфические особенности инновационной деятельности и ее влияния на конкурентную борьбу в современных условиях хозяйствования. Конкурентные преимущества фирма получает не только тогда, когда сама осуществляет инновационную деятельность, но и когда подключает к этому процессу партнеров – потребителей и поставщиков, обеспечивая кумулятивный рост конкурентных преимуществ в производственной системе в целом.

Сегодня только треть российских предприятий считают инновации необходимым условием повышения своей конкурентоспособности, улучшения качества либо снижения себестоимости продукции. Соответственно, мала доля предприятий, самостоятельно ведущих инновационные разработки, или закупающих лицензии. Поэтому чтобы реализовать заложенные в предприятиях России адаптационные возможности относительно вызовов современности, необходимо создание новой национальной инновационной системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Дынкин, А.** Траектория идей: исследования научно – технического прогресса [Текст] / А.Дынкин, Н. Иванова, Л. Ночевкина // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 4. – С. 32.

2. **Смирнов, С.** Рогозин обещает конкурентоспособный ОПК к 2020 г. [Электронный ресурс] / С. Смирнов.– Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/newsline/news/1505584/rogozin_obeschaet_konkurentosposobnyj_opk_k_2020_g/16.02.2012

3. **Примаков, Е.М.** Доклад на заседании првления «Меркурий-клуба» 13 января 2011 года [Электронный ресурс] / Е.М. Примаков. – Режим доступа: www.tpprf.ru/ru/news/about/index.php

4. **Письменная, Е.** Формула Грефа [Текст] / Е. Письменная // Ведомости. – 2011. – 15 июня.

5. **Непомнящий, А.** Никаких преференций («Лукойл» снова выбрал зарубежного подрядчика) [Текст] / А. Непомнящий, Е. Мазнева // Ведомости. – 2012. – 26 янв.

6. **Медведев, Ю.** Академический клон / РАН воспроизводит сама себя [Электронный ресурс] / Ю. Медведев. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2012/02/01/georgiev.html

7. **Милов, Г.** Модернизация лаптей [Текст] / Г. Милов // Ведомости. – 2011. – 13 июля.

8. В Октябрьске откроется инновационное производство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: //http:/www.samru.ru/bisnes/news 01/03/12 г.

9. **Andrews, K.** The Concept of Corporate Strategy. Irwin, Homewood [Text] / K. Andrews. – Illinois, 1987.

10. **Prahalad, C.K.** The core competence of the corporation [Text] / C.K. Prahalad, G. Hamel. – Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68, no. 3. – P. 79–91.

11. **Learned, E.P.** Business Policy: Text and Cases [Text] / E.P. Learned, R.C. Christensen, K.R. Andrews, W.D. Guth. – Homewood, Illinois, 1965.

12. **Itami, H.** Mobilizing Invisible Assets [Text] / H. Itami, T. Roehl. – Harvard University Press, 1987.

13. **Ефремов, В.С.** Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа [Текст] / В.С. Ефремов, И.А Ханыков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2.

14. **Портер, М.** Конкуренция [Текст] / М. Портер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – 573 с.

УДК 658.75

Р.Л. Чурилов, Т.Э. Салманов

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ НАДЕЖНОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

Современный период развития логистики характеризуется нарастающим интересом к надежности цепей поставок (ЦП). Ведутся работы по созданию модели оценки надежности ЦП, которая должна позволить перейти от экспертных качественных оценок к количественным. Анализ результатов современных исследований по логистике, посвященных изучению надежности ЦП [1–3, 7, 8] показал, что они основаны в своем большинстве на достижениях теории надежности технических систем (НТС), поскольку ЦП могут быть отнесены к сложным системам [7, с. 40], что вытекает и из определения: «Теория надежности – наука о методах обеспечения и сохранения надежности при проектировании, изготовлении и эксплуатации техники» [6, с. 3]. Теория НТС является наукой с четким понятийным аппаратом и большим количеством моделей и методов, которые получили всестороннее отражение в научной литературе и стандартах, а также нашли широкое применение на практике [4–6, 9, 10].

В работах [2, 3, 7, 8] за основной показатель надежности ЦП примают вероятность ее безотказной работы, калькуляция которой невозможна без точного определения понятия «отказ». «Тщательный анализ и выявление всех основных видов отказов – предпосылка для успешного решения задач, связанных с повышением надежности изделия» [4, с. 44].

В следующей таблице содержится ряд определений термина «отказ» из работ по теории НТС и логистике, что иллюстрирует отсутствие единого определения этого термина в логистике и затрудняет сравнение результатов исследований различных авторов.

При изучении отказов в системах различного уровня обязательно надо уделять внимание термину «сбой», так как он часто используется в работах по логистике и управлении ЦП без соответствующих пояснений. Определение данного

Варианты определения термина «отказ»

Источник	Определение
[3, 7]	Событие, состоящее в невыполнении контрактных обязательств по доставке груза по какому-либо пункту, являющемуся фактором риска (время, объем и т. п.), из-за сбоев в ЦП
[8]	Простое событие, представляющее собой выполнение определенного действия в процессе функционирования системы с ошибками или нарушениями, вызывающими определенные затраты или нарушения в выполнении последующих действий
[2]	Нарушение одного или нескольких условий работоспособности ЦП
[1]	Переход ЦП из планового целеустремленного состояния в незапланированное состояние, в котором невозможно достижение целей управления ЦП без дополнительных управляющих воздействий
[7, 9]	Событие, заключающееся в нарушении работоспособного состояния объекта
[10]	Потеря способности изделия выполнить требуемую функцию. Событие, которое приводит к состоянию неисправности

термина приводится лишь в работе [1, с. 430] и основано на ГОСТ 27.002–89 [9], в соответствии с которым сбой характеризуется как «самоустраняющийся или однократный отказ, который приводит к кратковременной потере работоспособности, устраняемой незначительным вмешательством оператора».

Это определение еще раз доказывает широту понятия «отказ», ввиду чего его целесообразно рассматривать на фоне соответствующей классификации. В теории НТС существует развернутая классификация отказов по более чем двенадцати признакам [9, 10], большая часть которой применима для ЦП. Но в рассмотренных работах по логистике выделена лишь малая их часть, которая не охватывает всех характеристик отказов. Например, в работе [1, с. 430–431] отказы классифицируют по сложности прилагаемых управляющих воздействий для восстановления работоспособного состояния, а в работе [7, с. 257] – по типам процессов, которые приводят к отказам.

Поэтому мы считаем, что необходимо адаптировать часть классификации из теории НТС и дополнить ее логистической составляющей, которая учитывала бы специфику материальных и сопутствующих потоков протекающих в ЦП, согласно которой поставки должны соответствовать правилу «7П» (Правильный товар, в Правильном месте, в Правильное время, в Правильном количестве, с Правильным качеством, в Правильной упаковке, с Правильными затратами) [1, с. 46].

Так, материальный поток включает в себя составляющие, относящиеся к физическим параметрам заказа. Например, количество, качество, номенклатура, вес и др. Примерами отказов, связанных с материальным потоком, могут служить повреждения грузовых мест, недостача или пересортица.

Информационный поток включает в себя документооборот и информирование, протекающие внутри ЦП во время ее функционирования. Отказы могут быть связаны с оформлением или обращением документов в ЦП, либо в процессе обмена информацией между участниками ЦП.

Финансовый поток характеризуется денежными затратами на организацию доставки заказов в ЦП. Данные расходы могут появляться в процессе восстановления после возникновения отказов, либо как следствие возникших отказов. Например, штрафы за превышение допустимого веса груза или штрафы за опоздания.

Во всех потоках могут произойти различного рода нештатные ситуации, которые целесообразно выделять в отдельную категорию. Например, ситуации, вызванные природными катаклизмами, форс-мажорными обстоятельствами и другими причинами, не подвластными контролю со стороны участников ЦП.

Все процессы в ЦП протекают во времени, поэтому возникновение отказов может быть связанно с затрачиваемым временем на выполнение операций по доставке груза, например задержка при погрузке транспортного средства или опоздание прибытия транспорта в пункт назначения.

При изучении надежности целесообразно различать объекты исследования, что можно сделать на основе аналогичной классификации в теории НТС [5, с. 339–341]: 1) элементы – это составные части рассматриваемого объекта; 2) изделия – объекты, состоящие из элементов, которые обладают свойствами как самих элементов, так и свойствами, образующимися в результате взаимодействия своих составляющих.

ЦП могут быть охарактеризованы как изделия, которые состоят из звеньев или этапов функционирования ЦП, в которых может произойти отказ.

Элементы в зависимости от последствий отказа могут быть существенными и несущественными [5, с. 341]. Элементы, отказ которых приводит к отказу, считаются существенными, а элементы, отказ которых приводит к дефекту изделия, относят к несущественным.

Данная характеристика применима и к ЦП, элементы которой неравнозначны и имеют сложные взаимосвязи, из-за чего не всякий отказ элемента приводит к отказу всей ЦП. Отказ всей ЦП может характеризоваться отказом определенной комбинации ее звеньев. Кроме того, эта комбинация должна произойти в определенный момент, когда восстановление или включение резерва уже не будет возможным. Поэтому не всякий отказ элемента ЦП приводит к отказу

всей цепи. Например, опоздание транспортного средства на погрузку может быть компенсировано за счет более оперативной погрузки или ускоренного режима движения в пункт назначения, а недостача по количеству груза в пункте назначения может быть временно компенсирована из страхового запаса или путем сокращения сроков следующей поставки и другими способами. Поэтому целесообразно выделять отказы ЦП и отказы ее элементов, учитывая их критичность для самой системы и взаимосвязь между собой.

Предлагаемая классификация исследуемых объектов является условной, однако удобна в методическом отношении и позволяет избежать некоторых недоразумений, которые встречаются в литературе по логистике.

Учет и классификация всех возникающих в ЦП отказов обязательны, так как без этих данных невозможены дальнейшие оценка и оптимизация рассматриваемых систем. Поэтому отсутствие единого подхода к определению событий в ЦП, которые могут быть определены как отказы, и их классификация являются, на наш взгляд, основной проблемой развития данной области логистики и управления ЦП на пути формирования системы оценки надежности ЦП. Кроме того, истинность уже существующих определений термина «отказ» в работах по логистике все еще является дискуссионной, так как они не отражают всей специфики протекающих в ЦП процессов и рассматриваются без соответствующей классификации.

Поэтому мы считаем потенциал теории НТС в логистике используемым в недостаточной степени, что иллюстрирует текущая ситуация с определением и классификацией такого ключевого понятия, как отказ. Для решения описанных проблем необходима более глубокая интеграция методологии теории НТС и основ логистики, которая должна учитывать специфику протекающих в ЦП процессов. И только на таком фундаменте получится построить систему сбора реальных статистических данных функционирования ЦП, на основе которых появится возможность формирования модели адекватной оценки надежности ЦП.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Иванов, Д.А.** Управление цепями поставок / Д.А. Иванов. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. – 600 с.
2. **Малевич, Ю.В.** Повышение надежности транспортно-терминальных операций в цепях поставок [Текст] / Ю.В. Малевич, И.Г. Шурпатов // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». – 2011. – Вып. 1 (44). – С. 175–182.
3. Проблемы формирования прикладной теории логистики и управления цепями поставок [Текст] / под общ. ред. В.С. Лукинского и Н.Г. Плетнёвой. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011. – 287 с.
4. **Проников, А.С.** Надежность машин [Текст] / А.С. Проников. – М.: Машиностроение, 1978. – 592 с.
5. **Шор, Я.Б.** Статистические методы анализа и контроля качества и надежности [Текст] / Я.Б. Шор. – М.: Сов. радио, 1962. – 552 с.
6. **Червоный, А.А.** Надежность сложных систем [Текст] / А.А. Червоный, В.И. Лукьященко, Л.В. Котин. – М.: Машиностроение, 1972. – 304 с.
7. **Шульженко, Т.Г.** Актуальные проблемы управления терминально-логистическими комплексами в цепях поставок [Текст] / Т.Г. Шульженко. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011. – 279 с.
8. **Шульженко, Т.Г.** Методы формирования модели надежности складских процессов [Текст] / Т.Г. Шульженко, И.Г. Шурпатов // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». – 2010. – Вып. 2 (37). – С. 255– 263.
9. ГОСТ 27.002–89. Надежность в технике. Основные понятия. Термины и определения [Текст]. – Введ. 1990-07-01. – М.: Изд-во стандартов, 1990. – 32 с.
10. ГОСТ Р 53480–2009. Надежность в технике. Термины и определения [Текст]. – Введ. 2011-01-19. – М.: Стандартинформ, 2010. – 32 с.

УДК 005.591.43

Н.Н. Кадникова

МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

Последние годы характеризуются все возрастающим интересом и органов государственного управления и специалистов к вопросам практического использования стратегии логистического аутсорсинга в развитии отечественной системы оптовой торговли. С одной стороны, эффективность аутсорсинга при его применении во многом доказана, с другой – еще рано говорить о массовом применении аутсорсинга в формировании логистических систем на уровне предприятий в отдельных регионах и страны в целом.

Одна из причин этого кроется в том, что работа по обоснованию и внедрению стратегий логистического аутсорсинга существенно затрудняется отсутствием должных теоретических научных разработок в области взаимодействия, качественно отработанной методологии и механизмов в принятии решения и внедрении аутсорсинга для оптово-посреднического звена. Кроме того, оценка эффективности или целесообразности аутсорсинга не учитывает в комплексе преимущества и недостатки делегирования бизнес-процессов конкретному субъекту. Как показывают исследования, аутсорсинг лишь ограниченно рассматривается как логистическая стратегия поведения компании на рынке. Из чего и следуют затруднения в сфере практического применения.

В свою очередь, охватывая принципы проектирования и функционирования логистических систем на микро-, мезо – и макроуровнях и влияя на критерии оценки эффективности логистической системы, логистический аутсорсинг во многом способствует созданию благоприятной среды для осуществления внешнеторговой деятельности и повышению конкурентоспособности субъектов торгового рынка.

Исходя из вышеизложенного, одной из решаемых нами задач является разработка инструментария, который будет способствовать эффективному определению стратегии развития для оптовых торговых предприятий в пользу логистического аутсорсинга и отвечать принципам универсальности, логичности, доступности для широкого круга потребителей от менеджеров подразделений до высшего управленческого состава, наконец, охватывать набор наиболее существенных показателей деятельности.

Традиционно выделяют три подхода принятия непосредственного решения о внедрении стратегии логистического аутсорсинга, применяемых в мировой практике:

– финансовый (основной критерий выбора затраты);

– ситуационный (основной критерий выбора – ситуационные проблемы);

– стратегический (основной критерий выбора – стратегическая цель развития).

К сожалению, стратегический подход пока не получил должного широкого распространения на российских предприятиях. Несмотря на то, что именно данный подход должен преобладать над остальными, так как при этом подразумеваются не только обоснованное решение и оценка результатов применения логистического аутсорсинга, но одновременно решение нескольких задач, когда в расчет берется не одно преимущество применения аутсорсинга, а их совокупность.

Нами отмечено, что ни в теории, ни в практике применения стратегии логистического аутсорсинга не существует единой универсальной методики для осуществления выбора в пользу внедрения данной стратегии. В большинстве случаев в качестве рекомендации по выбору той или иной стратегии приводится «матрица аутсорсинга» [1, с. 95–96; 2, с. 705–706; 3, с. 26–28], основанная на сравнении всего двух факторов: стратегической важности, определяющей насколько ана-

лизируемый элемент бизнеса важен с позиции стратегии компании, и оценки рассматриваемого элемента бизнес-системы в сравнении с рынком.

Считается, что подобный анализ дает девять полей, помогающих выработать управленческое стратегическое решение в части развития отношений, развития собственных компетенций или передачи функций в зависимости от поля, в которое попал конкретный аспект.

Однако данная матрица, с одной стороны, открывает достаточно широкий спектр для принятия решений, так как позволяет сравнить различные аспекты деятельности компании и во многом может быть полезна, с другой – с практической точки зрения не является универсальной и имеет ряд недостатков, которые существенно могут затруднить выработку данного решения:

– матрица не позволяет сравнить различные аспекты внешней и внутренней среды деятельности предприятия одновременно, а лишь дает несколько решений по каждому из них, что в современных условиях является недопустимым, так как стратегическое решение может быть принято только на основе сопоставления множества факторов и аспектов;

– не дает полной информации о рынке логистических провайдеров, способных реализовать стратегию логистического аутсорсинга в случае положительного решения;

– не учитывает риски реализации той или иной стратегии;

– не учитывает финансовый аспект (долю вложенных и будущих инвестиций) в реализацию стратегии;

– кроме того, матрица не позволяет конкретизировать выбранную стратегию.

Таким образом, вышеуказанные недостатки ставят под сомнение универсальность данного метода, что подчеркивает первоочередность задачи методической разработки более универсальной модели для принятия решения в пользу стратегии логистического аутсорсинга.

На наш взгляд, модель принятия решения в пользу стратегии логистического аутсорсинга должна вносить ясность по следующим вопросам:

– оценка текущей ситуации с точки зрения необходимости и возможности преобразований структуры с учетом специфики и состояния основного бизнеса;

– основные риски текущего положения и приоритетные при внедрении стратегии логистического аутсорсинга;

– возможные основные направления развития;

– целеполагание – каковы основные задачи и приоритеты структурирования бизнеса;

– ожидаемые основные результаты и оценка требуемых для их получения ресурсов;

– необходимые организационные решения.

Таким образом, решение в пользу стратегии логистического аутсорсинга должно быть принято только на основе комплексного анализа целесообразности структурирования бизнеса с учетом потребностей процессов в отдельно взятом бизнесе в расширении, реформировании, передислокации, продаже или поглощении. А также предполагая существенную реструктуризацию внутрикорпоративных процессов и внешних отношений фокусной компании для создания эффективной бизнес-модели, обеспечивающей мобильность бизнеса и доступ к глобальным ресурсам.

Для поиска рационального решения достижения результатов при расширении сферы деятельности для коммерческих предприятий оптовой торговли нами предлагается модель стратегического развития оптовой торговой компании, которая представляет собой трехмерное сравнение факторов предприятия, играющих ключевую роль в стратегическом развитии компании в конкурентной среде рынка (см. рисунок).

В качестве факторов избраны:

1) доля вложенных собственных средств в развитие бизнеса – насколько в анализируемом предприятии или отдельной единице портфеля бизнеса высока доля собственных вложений. Оценивается, прежде всего, инвесторами: «низкая», «высокая» (исключено – «средняя»);

2) оценка рассматриваемого элемента развития по сравнению с рынком – насколько хорошо может быть выполнен тот или иной бизнес-процесс, операция, насколько соответствует существующему отраслевому развитию, оценивается квалификация персонала. Оценки при анализе: «хуже», «так же», «лучше»;

Модель стратегического развития оптовой торговой компании

3) риски для дальнейшего развития. Оцениваются: «низкие», «средние», «высокие».

При этом основополагающими факторами, характеризующими конкурентную среду рынка, в которой действует данное предприятие, выбраны: темпы расширения рынка и конкуренция, так как, по нашему мнению, эти два фактора оказывают наибольшее влияние на деятельность оптовых торговых компаний. Кроме того, учет уровня конкуренции на рынке и темпы расширения рынка помимо субъективной оценки рисков предприятия позволяют выявить приближенные к реалиям маркетинговые составляющие рынка, оказывающие непосредственное влияние на дальнейшее развитие.

Модель стратегического развития оптовой торговой компании дает возможность определить восемнадцать областей, описание которых существенно помогает при выработке управленческого стратегического решения по совершенствованию бизнес-операций компании, а также способствует внедрению аутсорсинга.

В свою очередь, данный анализ позволяет связать не только оценку внутренних сильных и слабых сторон компании, но и произвести позиционирование с точки зрения жизненного цикла рынка, что позволяет сфокусировать внимание на следующих основных аспектах:

– стратегической направленности, позволяющей определить стратегическую цель функционирования компании;

– оценке операционной способности;

– финансовом аспекте (вложение собственных средств стимулирует собственника к более осознанному подходу к анализу);

– текущем состоянии рынка;

– возможности совершенствования в рамках организации, а также определения потенциальной возможности развития организации как логистического оператора с последующей специализацией на данном сегменте рынка.

Из этого следует основное назначение модели стратегического развития оптовой торговой компании – разработка стратегии компании в тесной взаимосвязи с управлением основными и сопутствующими логистическими потоками с оптимальными затратами ресурсов.

Таким образом, исходя из концептуальных положений предложенной методики, анализ компании с помощью модели дает основание

для наиболее эффективного выбора направлений развития предприятия, а также форм и средств их реализации в фирме, в том числе посредством различных типов стратегий логистического аутсорсинга. Это, в свою очередь, во многом способствует достижению целей межфункциональной и межорганизационной координации и интеграции, сформулированных высшим менеджментом компании в соответствии с интересами собственников фирмы и участников логистической системы в целом. Даная модель соответствует обозначенным ранее принципам, что позволяет говорить об универсальности ее применения и необходимости развития в дальнейших исследованиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Аникин, Б.А.** Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента [Текст] : учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: Инфра-М, 2006. – 288 с.

2. **Дыбская, В.В.** Логистика [Текст] / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлингова; под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008, – 944 с.

3. **Хлебников, Д.В.** Аутсорсинг как инструмент снижения бизнес-затрат и оптимизации бизнес-системы [Текст] / Д.В. Хлебников // Компас промышленной реструктуризации. – 2004. – № 2. – С. 26–28.

УДК 338

М.С. Бабарин

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТРАТЕГИИ КАЧЕСТВА НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЕ

Роль качества и сегодня остается ключевой в развитии глобальных и локальных рынков. В мировом экономическом сообществе качество будет одним из главных факторов выживания предприятий, средством увеличения доли их участия и уверенности на рынке [4]. Качество будет содействовать устойчивому развитию общества и сохранению ресурсов. Только качество будет показателем ответственности в цепи поставок. Зависимость бизнеса от качества обусловит более высокие требования к обучению всех игроков на рынке.

Вместе с тем осмысление роли качества произошло и отразилось лишь в концепции Всеобщего менеджмента качества (TQM) и получило развитие при построении систем менеджмента качества. Вопросы же стратегического менеджмента качества, формирования стратегии качества остаются не разработанными и в теоретическом и в практическом плане. Сегодня нет достаточно обоснованной методологии построения стратегии качества и ее целеполагания.

Субъектами управления качеством, в том числе и стратегического, могут выступать люди, организации, общество и другие управляющие системы. Категория «стратегия», как известно, отражает направления действий субъекта в долгосрочном периоде развития по достижению определенных стратегических целей. Понятно, что стратегия качества – направление развития для достижения целей в области качества. Цели в области качества в большинстве имеют неколичественный характер, сложны в формализации и последующем контроле. Это во многом связано с многообразием объектов качества как предмета исследования. В экономическом смысле под качеством объекта подразумевается совокупность его свойств, связанных с полезностью, и степень соответствия этих свойств внешним требованиям. Объектами качества могут выступать продукция, процессы, системы, организации, общество и другие категории.

Экономические составляющие стратегии также требуют теоретического обоснования. Так, например, И. Ансофф отождествляет процессы стратегического анализа и формулирования стратегии [1], не затрагивая при этом вопросы оценки эффективности реализуемых стратегий.

Для решения экономических вопросов стратегии качества необходимо построение ее экономической модели. Под экономической моделью стратегии качества будем понимать взаимосвязь элементов, экономический механизм стратегии качества, включающую обоснование экономических результатов и затрат, связанных с качеством в стратегическом аспекте, обоснование ресурсного обеспечения и рисков стратегии качества для достижения целей в области качества. Морфологические признаки экономических моделей стратегии качества представлены в табл. 1.

При стратегическом менеджменте качеством большое значение имеет соотношение национальной стратегии качества (НСК) на макроуровне и стратегии качества предприятий / организаций (далее – предприятий) на микроуровне. Вместе они образуют базис стратегического менеджмента качества. Взаимосвязь различных элементов этого фундаментального стратегического механизма с выделением важнейших операционных, информационных и ресурсных взаимосвязей показана далее на схеме, которая отражает экономическую модель стратегии качества на макро- и микроуровнях.

Таблица 1

Морфологические признаки экономических моделей стратегии качества

Признаки, характеризующие стратегию	Национальная стратегия качества	Стратегия качества организации/предприятия
Цель	Удовлетворенность потребителей полезностью, качеством жизни	Удовлетворенность потребителей качеством товаров и услуг
Вид экономической модели[1]	Макроэкономическая модель стратегии качества	Микроэкономическая модель равновесия по количеству и качеству
Составляющие результата стратегии	Повышение полезности, качества жизни, удовлетворенности общества, потребителя	Повышение стоимости, рентабельности, прибыли, ликвидности, степени удовлетворенности потребителя
Составляющие затрат по стратегии	Затраты общества, направленные на национальную стратегию качества	Затраты предприятия, направленные на реализацию стратегии качества
Условия реализации стратегии, ограничения	Потребность общества; ресурсные ограничения; стандарты качества жизни	Ресурсные, рыночные ограничения: цены, спрос/предложение, условия конкуренции
Средства реализации	Экономическая, промышленная, социальная политика; формирование институтов поддержки; целевые программы поддержки; преференции и гарантии производителям; прямые государственные инвестиции	Политика в области качества; участие в программах; использование преференций; оптимизация размера предприятия; минимизация трансакционных издержек
Риски[2]	Не рассматриваются применительно к условиям совершенного конкурентного рынка	Финансовые, инвестиционные, операционные риски
Источники инвестиционных и финансовых ресурсов для реализации стратегии[3]	Бюджетное финансирование; привлеченные средства и ресурсы производителей, реализующих стратегию качества; «институциональная рента» от производителей, не участвующих в стратегии качества; внешнее финансирование	Собственные средства и ресурсы предприятий; привлеченные средства и ресурсы, в том числе полученные как преференции или «институциональная рента»; внешнее финансирование

Примечания. **1.** Вид макроэкономической модели стратегии качества должен быть определен в координатах макроэкономических переменных (процентная ставка, рыночные цены продуктов, количество продуктов, инвестиции) и учитывать специфику макроэкономического подхода: вся национальная экономика рассматривается как «большое предприятие», выпускающее один продукт, измеряемый в натуральном выражении без учета качественных характеристик. В противоположность макроэкономическому подходу микроэкономическая модель стратегии качества предприятия определяет экономическое равновесие предприятия в координатах цена/количество продуктов определенного/фиксированного качества, либо цена/качество при фиксированном количестве продуктов определенного вида. **2.** Риски для макроэкономической модели не учитываются, так как в основе макроэкономического подхода согласно экономической теории лежит предположение о совершенном конкурентном рынке, на котором отсутствуют риски (безрисковая ситуация). В микроэкономическом подходе все существующие риски должны быть учтены. **3.** Экономическая и промышленная политика государства, которая в рыночных условиях реализуется посредством создаваемой институциональной структуры, помимо ограниченных прямых субсидий включает систему приоритетов, преследующих экономические или социальные цели. В институциональной среде предприятия косвенно получают дополнительные источники ресурсов от предприятий, не относящихся к институциональным структурам. Таким образом, в условиях институциональной экономики появляются качественно новые источники ресурсов для реализации целевых стратегий.

Экономическая модель стратегии качества

Национальная стратегия качества – это стратегия для всего общества. Она определяется государством и направлена на удовлетворение определенных общественных потребностей в широком смысле, которые в дальнейшем, если экономическая эффективность (ЭЭ) стратегии будет подтвержденной, трансформируются в конкретные, предпочтительно выражаемые количественно, вырабатываемые государством требования к параметрам и свойствам продукции и услуг, которые далее реализуется посредством проведения соответствующей экономической, промышленной и социальной политики.

В то же время возможности государства по прямому ресурсному в широком смысле обеспечению реализации НСК (например, по бюджетному финансированию) ограничены. Причина не только в ограниченности бюджетных ресурсов, но и в том, что дополнительные бюджетные расходы могут приводить к необходимости заимствований, что в свою очередь может повлечь за собой изменение макроэкономических параметров развития, таких как ставка ссудного процента, инвестиционный климат (экономическая эффективность инвестиционных проектов), темпы экономического роста.

Поэтому в реальных условиях государство проводит экономическую и промышленную политику, в результате которой формируется институциональная среда. В этой среде проводимая государственная политика реализуется через использование системы приоритетов и преференций для предприятий, чья деятельность находится в русле практической реализации целей НСК.

Прямым результатом реализации НСК является не удовлетворение требований и запросов общества, а выработка направлений экономической и промышленной политики, приводящих к достижению поставленных целей НСК. Таким образом, НСК реализуется через стратегии предприятий, реализация которых, в свою очередь, должна обеспечить получение результатов, запланированных НСК. Стратегия качества предприятия, в отличие от НСК, выражается в реальном улучшении показателей и характеристик выпускаемой продукции и услуг и достижении планируемых экономических и финансовых результатов: прибыли, рентабельности, рыночной стоимости предприятия.

При формировании национальной стратегии качества в макроэкономической модели важно нахождение оптимального значения качества как

полезности для потребителей. Общество стремится к максимизации функции предельной полезности при имеющихся ресурсных ограничениях и ограничениях на минимально допустимый уровень качества и количества продуктов.

Проблема оптимизации предельной полезности может быть представлена в следующем виде:

$$u(\Delta q, \Delta k) \to \max;$$
$$r_q q + r_k k \le R; \qquad (1)$$
$$q \ge \overline{q}; \quad k \ge \overline{k}; \quad q, k \ge 0,$$

где R – имеющиеся ресурсы; $\overline{q}$ – минимальные требования к количеству продуктов; $\overline{k}$ – минимальные требования к качеству продуктов; r_q, r_k – нормы расходования некоторого обобщенного ограниченного ресурса на воспроизводство единицы количества и единицы качества.

По своей сути сформулированная оптимизационная проблема представляет оптимальный план потребления для общества при имеющихся ограничениях. В том случае, когда функция имеет линейный характер, можно сформулировать двойственную задачу и дать ее содержательную интерпретацию:

$$-P_k \overline{k} - P_q \overline{q} + Re \to \min;$$
$$-P_k + r_k e \ge a_k; \qquad (2)$$
$$-P_q + r_q e \ge a_q,$$

где P_k, P_q, e – двойственные переменные – цены продуктов и ресурсов.

Двойственная проблема представляет условия производства продукции. Целевая функция в этом случае характеризует критерий эффективности производства – добавленную экономическую стоимость. Если решение «прямой» проблемы позволяет определить оптимальный потребительский план, то решение «двойственной» проблемы – объективно обусловленные оценки этого плана, т. е. це́ны. Двойственные переменные выражают количественные оценки переменных «це́ны количества», «це́ны качества» и «це́ны ресурсов» в оптимальном плане потребления. Это цены продуктов и ресурсов в оптимальном плане. В данном случае продуктами являются количество и качество производимых продуктов. В результате решения двойственной проблемы получаются условные цены, по которым «обмениваются», т. е. приводятся в сопоставимый вид количество и качество производимых продуктов.

Интерпретация содержательного смысла ограничений двойственной проблемы в том, что ни качество продукции, ни ее количество не даются обществу «бесплатно». Производитель расплачивается за «производство» количества и качества продукции уменьшением своей полезности. При этом добавленная экономическая стоимость не должна превышать снижения полезности, в противном случае не было бы смысла заниматься воспроизводством количества и качества. Полученные условные расчетные цены по сути – коэффициенты для пересчета количества и качества в сопоставимый вид. В результате решения двойственной проблемы получаются цены, по которым «обмениваются» количество и качество.

Критерием эффективности микроэкономических моделей стратегии качества выступает достижение равновесия с качеством количественных показателей дохода, прибыльности и доли рынка.

Основные классические модели, которые используются при разработке общефирменных стратегий компании, следующие:

– базовые стратегии М. Портера (лидерство по издержкам, дифференциация, фокус) [3];

– стратегии роста И. Ансоффа (внутренний рост, диверсификация, интеграция) [1];

– конкурентные стратегии Ф. Котлера (лидер, преследователь, бросающий вызов, обитатель рыночной ниши) [2];

Главной целью любой общефирменной стратегии является достижение или оптимизация количественных показателей (объем продаж, доля рынка, объем прибыли), в противном случае фирмы просто не будет. Цель максимизации (оптимизации) качества, как определяющую общефирменную стратегию, может иметь место при выборе так называемой стратегии дифференциации (предложение различных по качеству товаров, формирующее конкурентное преимущество). Тем не менее, это некое дифференцированное качество все-таки будет второстепенной целью, обеспечивающей главную цель количественного характера.

Сегодня стратегию качества определяют, в основном, как функциональную (например, наряду с маркетингом, финансами, персоналом и др.) и как операционную, обеспечивающую способность выполнять внешние требования. С тем, что качество – это функциональная стратегия, т. е. область улучшения качества, можно согласиться. Операционная же стратегия качества обеспечивает развитие функциональной стратегии, т. е. является областью обеспечения качества.

Экономическая модель стратегии качества на микроуровне будет представлять модель оптимизации количества при ограничениях качественного характера.

Анализ экономической эффективности (ЭЭ) как национальной стратегии качества (НСК) в целом или ее направлений (на макроуровне), так и стратегии качества отдельных предприятий, участвующих в реализации НСК (на микроуровне), обязательно требует сопоставительного анализа полученных результатов и затрат на разработку и реализацию стратегии. Избежать затрат невозможно: в экономике ничего «бесплатного» не бывает. Как затраты, так и результаты могут быть прямыми или косвенными в зависимости от формы участия государства в реализации НСК. Прямые затраты представляют собой бюджетные ассигнования на финансирование или расходование ресурсов в любой форме на разработку и реализацию НСК при прямом государственном участии. Косвенные затраты имеют место в случае отвлечения ресурсов с других, более эффективных, направлений при проведении государством экономической и социальной политики с использованием приоритетов и преференций для предприятий, участвующих в практической реализации НСК. Результаты реализации стратегии качества также могут выражаться в прямом виде – как экономия или косвенно – как изменение ключевых макро- и микроэкономических параметров, показателей (например, улучшение качества жизни, повышение удовлетворенности качеством).

В вышеописанных обстоятельствах при оценке ЭЭ стратегических решений могут возникать проблемы из-за несопоставимости и трудностей количественной оценки как затрат, так и получаемых результатов, которые имеются при невозможности количественной оценки (например, для результатов, имеющих социальную направленность, таких как улучшение качества жизни) или при несопоставимости шкалы количественных оценок затрат и результатов. В связи с этим рассматриваются следующие альтернативные варианты получения количественных оценок затрат и результатов (табл. 2).

Таблица 2

Формы оценки экономической эффективности

Результат стратегии ($j = 1…m$)	Затраты ($i = 1…n$)	
	С	К
С	(3)	(4)
К	(4)	(5)
Н	(6)	(6)

Примечание. В таблице: С – доступна стоимостная оценка (всегда является количественной оценкой) затрат и результатов; К – доступна количественная (не стоимостная) оценка затрат и результатов; Н – не доступна количественная оценка затрат и результатов, доступна только качественная оценка (лучше/хуже, больше/меньше). В скобках – формулы (3)–(6), приведенные далее.

Считаем, что затраты всегда имеют стоимостное или иное количественное выражение (не могут относиться к группе Н и быть отрицательной величиной, т. е. С = К всегда, С никогда не Н, С ≥ 0 всегда). Исходя из возможных вариантов оценки затрат и результатов могут рассматриваться соответствующие формы оценки ЭЭ затрат на реализацию стратегии. В соответствии с этими формами (см. табл. 2) приводится описание методики оценки ЭЭ.

1. Затраты и результаты имеют стоимостное выражение. Возможна сравнительная оценка по рыночным стандартам ЭЭ на основе сопоставления затрат и результатов. Критерий эффективности рассчитывается по формуле (1):

$$Э = \frac{\Delta P_С}{\Delta З_С} \geq Э_{рын}, \qquad (3)$$

где $\Delta P_С$ – прирост результата стратегии (в стоимостном виде); $\Delta З_С$ – прирост затрат (в стоимостном виде); $Э_{рын}$ – рыночный стандарт ЭЭ (процентная ставка или другой норматив рентабельности).

2. Затраты имеют стоимостное выражение, для результатов единая стоимостная оценка недоступна, для различных результатов возможна количественная оценка. В этом случае сравнительная оценка ЭЭ затрат по рыночным стандартам ЭЭ недоступна. Возможна неэкономическая по сути оценка эффективности затрат определенного направления в сопоставлении с достигаемым результатом, поддающимся количественной оценке. Для оценки необходимо наличие нормативного показателя приемлемой величины результата на единицу затрат по направлениям затрат для каждого результата в отдельности. В данном случае может быть рассчитан локальный критерий ЭЭ по формуле (2):

$$Э = \frac{\Delta P_{К\,j}}{\Delta З_С} \geq Э_{j\,нор}, \quad j = 1 \ldots m, \qquad (4)$$

где $\Delta P_К$ – нестоимостная оценка j-го предельного результата; $\Delta З_С$ – стоимостная оценка прироста затрат (маржинальные или предельные затраты определенного направления); $Э_{j\,нор}$ – нормативный показатель приемлемой величины j-го предельного результата на единицу предельных затрат по направлениям затрат.

3. Для затрат и результатов единая стоимостная оценка недоступна, возможна количественная (нестоимостная) оценка. В этом случае сравнительная оценка ЭЭ затрат по рыночным стандартам ЭЭ недоступна. Возможна неэкономическая по сути оценка эффективности затрат определенного направления в сопоставлении с достигаемым результатом, поддающимся количественной оценке. Для оценки необходимо наличие нормативного показателя приемлемой величины результата на единицу затрат по направлениям затрат и результатов. Локальный критерий ЭЭ определяется по формуле (3):

$$Э = \frac{\Delta P_{К\,j}}{\Delta З_{К\,ij}} \geq Э^*_{ij\,нор}, \quad j = 1 \ldots m, \quad i = 1 \ldots n, \qquad (5)$$

где $\Delta P_{К\,j}$ – нестоимостная оценка j-го предельного результата; $\Delta З_{К\,ij}$ – нестоимостная оценка i-х предельных затраты для получения j-го предельного результата; $Э^*_{ij\,нор}$ – нормативный показатель приемлемой величины j-го предельного результата на единицу i-х предельных затрат.

4. Если хотя бы для одной из составляющих оценки ЭЭ (затрат и результатов) количественная оценка недоступна, ЭЭ НСК также не может быть определена количественно. Доступна только качественная оценка по критерию:

$$\Delta P_{Н\,j} \geq 0, \quad j = 1 \ldots m. \qquad (6)$$

Приведенные критерии охватывают практически все возможные случаи оценки экономической эффективности для стратегии качества.

В результате можно отметить, что экономическая модель стратегии качества формируется на двух уровнях – макроэкономическом (национальная стратегия качества) и микроэкономическом (стратегия качества в организации), имеющих различные целевые составляющие. Национальная стратегия качества характеризуется повышением полезности, качества жизни, удовлетворенности общества, потребителя. Атрибутами стратегии качества организации являются измеримые цели, ресурсы и компетенции, набор действий по достижению целей, доводы стратегического анализа, формирующие конкурентное преимущество стратегии качества.

Особенности определения эффективности стратегии качества на любом уровне характеризуются тем, что качество является неколичественной характеристикой, поэтому сопоставление эффектов с затратами может производиться с использованием количественных и неколичественных показателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ансофф, И.** Стратегический менеджмент [Текст] / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 2009. – 344 с. – (Классическое издание).

2. **Котлер, Ф.** Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1991. – 652 с.

3. **Портер, М.** Конкурентная стратегия. Методики анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

4. **Чайка, И.И.** Стратегия качества и развития организации – производная от ее амбиций и внешних условий [Текст] / И.И. Чайка // Стандарты и качество. – 2002. – окт.

УДК 338.2

В.М. Никоноров

РЕАЛИЗАЦИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАННОГО МЕТОДА КЛАРКА—РАЙТА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ МАРШРУТИЗАЦИИ АВТОМОБИЛЬНЫХ МЕЛКОПАРТИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК

В предыдущем номере журнала мы рассмотрели возможность улучшения метода Кларка–Райта [3] и привели анализ существующих предложений по его улучшению.

Цель настоящего исследования – описать алгоритм улучшенного метода Кларка–Райта и предложить результаты реализации этого метода.

Усовершенствование метода Кларка–Райта повышает научный уровень экономических решений в целом и, что актуально, способствует сокращению транспортных затрат в решении задачи маршрутизации мелкопартионных перевозок.

Перечислим основные вехи, попытки улучшения метода Кларка–Райта.

В 1967 г. Гаскелл ввел параметр λ (названный параметром формы маршрута), который управляет относительной важностью формы дуги между получателями i и j в вычислении экономии $f(i, j)$ [4].

В 1988 г. Паесенс включил в выражение функции выгоды новую компоненту вместе с весовым параметром μ, который учитывает «асимметрию» по расстоянию от склада до каждого из двух «слитых» клиентов [6].

В 1998 г. Голден предложил использовать двухэтапную процедуру настройки параметров метода Кларка–Райта посредством генетического алгоритма [5].

В 2002 г. Пеппер предложил использовать метод отжига для настройки параметров метода Кларка–Райта [7].

В 2003 г. Чандран применил генетический алгоритм в одноэтапной процедуре настройки параметров метода Кларка–Райта [2].

В 2005 г. Алтинел и Онкан также применили одноэтапную процедуру, базирующуюся на генетическом алгоритме [1].

Суть рассмотренных улучшений метода Кларка–Райта сводится к уточнению формулы выигрыша и последующей настройке независимых параметров. При этом используются генетический алгоритм и метод отжига.

Мы предлагаем усовершенствовать алгоритм Кларка–Райта алгоритмами Флойда–Уоршелла и Дейкстры.

Алгоритм Р. Флойда и С. Уоршелла позволит нам найти в предложенной матрице дистанций кратчайшие пути между получателями продукции. При этом нам известно, что в полученной матрице будут только значения этих кратчайших путей, без указания самого пути.

Для того чтобы определить сам путь, т. е. последовательность промежуточных получателей, через которых будет проходить этот кратчайший путь, мы применим алгоритм Дейкстры.

После того как мы отыщем кратчайшие расстояния между любой парой получателей и узнаем сами пути, остается задействовать алгоритм Кларка–Райта, который сформирует оптимальные маршруты.

Блок-схема модифицированного алгоритма Кларка–Райта (алгоритм работы программы решателя) приведена на рис. 1.

Сам алгоритм Кларка–Райта представлен на рис. 2. Он объединяет первоначальные челночные маршруты в кольцевые, стремясь к наибольшему сокращению маршрутов.

В программе, реализующей модифицированный алгоритм Кларка–Райта, учтены расходы времени на погрузку-выгрузку продукции на предприятии и у получателя, оформление документов и продолжительность рабочего дня водителя (см. табл. 1). Для программы будут применены входные данные по получателям хлебного завода Санкт-Петербурга ОАО Хлебный завод «Арнаут» Петроградского района.

Рис. 1. Блок-схема модифицированного алгоритма Кларка–Райта

Зная длину всех маршрутов, среднюю скорость движения автомашины, определяем суммарное время всех маршрутов. Разделив это время на продолжительность рабочего дня водителя, получаем требуемое (минимальное) число автомашин. Знание вектора спроса по получателям и уже сформированных маршрутов позволит распределять маршруты по машинам. Блок-схема распределения маршрутов по машинам показана на рис. 3.

Для проведения эксперимента мы составили список получателей данного пред-приятия (59 организаций), их адресов, а также спрос каждого (количество лотков). Вектор спроса, разумеется, может меняться. Если заказ нулевой, такой получатель не будет рассматриваться в расчете маршрутов.

Рис. 2. Алгоритм Кларка–Райта

Таблица 1

Исходные данные для программы (на примере продукции хлебного завода)

Показатель	Значение	Примечание
Время погрузки готовой продукции на предприятии в машину (в одну «Газель»), ч	0,5	Хронометраж
Время выгрузки пустой тары на предприятии из машины, ч	0,25	Хронометраж
Время оформления на предприятии документации на загруженную продукцию, ч	$0{,}03 \cdot n$	n – число получателей в маршруте
Скорость разгрузки продукции у получателя, лотков/ч	100	Хронометраж
Время оформления документации на выгруженную продукцию у получателя, ч	0,1	Хронометраж
Скорость погрузки в машину порожней тары у получателя, лотков/ч	200	Хронометраж
Ограничение продолжительности маршрута (время от выезда машины с завода до возвращения на завод), ч, не более	8	Норма времени
Средняя скорость движения по городу, км/ч	15	Оценка

Примечание. Предприятие – хлебный завод, транспорт – «Газель» вместимостью 120 лотков.

Рис.3. Алгоритм распределения маршрутов по машинам

Для этих получателей сформируем матрицу дистанций-расстояний от каждого *i*-го получателя до каждого *j*-го получателя (она приводится далее). В данном случае это матрица 60×60. Матрица дистанций может постоянно меняться: – появляются новые получатели (матрица достраивается), исчезают старые (матрица сокращается).

Для реализации усовершенствованного алгоритма Кларка–Райта нами создана соответствующая программа. Для исследуемых исходных данных она выдаст по получателям Петроградского района следующие маршруты (табл. 2). Эти маршруты также будут закреплены по машинам (табл. 3).

Итак, предложенный усовершенствованный метод Кларка–Райта позволяет рассчитывать развернутые маршруты, закреплять их за машинами и выдерживать ограничение по времени работы водителя.

Матрица расстояний получателей Петроградского района Санкт-Петербурга, м

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
1	0	4158	5757	5227	3295	3260	4097	3763	5028	4336	3821	3658	2878	5374	5195	4492	5023	4211	4474	3818	3393	3572	4566	3893	3868	4585	4032	5045	3818	3595	3957	3888	3720	4342	4852	4185	4411	4075	4711	4769	4292	4300	3770	4437	3458	3644	5138	5645	5249	6543	4683	3924	5296	4390	4625	4737	3998	5363	6752
2	4158	0	2415	1199	1827	2130	1262	2887	1815	1934	1510	2297	2667	1346	2793	464	2947	75	880	2687	2357	2703	661	1455	1661	1804	1348	888	1533	1986	2306	1681	2589	1997	823	1791	1127	2332	1974	1312	156	1898	908	279	2105	2513	2735	1882	1231	2773	1226	2339	1541	362	1658	688	3087	3407	3760
3	5757	2415	0	1284	2712	3204	1999	3082	920	1981	2246	3230	4021	1251	1769	2302	2397	2424	2990	2959	2811	3387	2904	1938	1931	1851	1971	2220	1860	2242	2576	1904	3598	2044	1895	1839	1531	2528	1503	1529	2505	1945	3257	2512	2374	3197	2001	549	1563	786	1547	2608	919	2404	1132	2609	3025	2786	1691
4	5227	1199	1284	0	2485	2977	1305	2929	746	1976	1553	3003	3794	147	1976	1086	2603	1377	1825	2732	2584	3160	1699	1497	1704	1847	1391	1015	1575	2028	2349	1724	3371	2039	679	1834	1169	2375	1552	838	1458	1940	2210	1308	2147	2970	2207	742	459	1670	1213	2381	401	1188	1002	1405	3130	2992	2620
5	3295	1827	2712	2485	0	1507	655	1295	1130	634	664	1531	2324	1833	1493	1335	1647	1054	1860	1260	1114	1688	1640	436	255	504	541	1704	358	455	877	228	1902	697	1368	491	612	740	675	938	1135	598	1887	1280	677	1498	1435	1941	1764	2645	852	910	1465	1233	727	1668	1530	2107	3050
6	3260	2130	3204	2977	1507	0	1008	1412	1940	1247	732	371	1490	2285	2106	1403	2260	1122	1928	608	304	777	1708	804	779	1496	1029	1956	814	591	744	799	663	1310	1763	1096	1322	921	1622	1680	1203	1211	1682	1348	369	587	2049	2556	2160	3454	1594	777	2207	1301	1536	1736	1647	2720	3663
7	4097	1262	1999	1305	655	1008	0	1755	1063	1142	276	741	2532	1595	2001	783	2155	502	1308	1470	1322	1898	1088	220	442	1012	114	1336	298	766	1087	462	2109	1205	1129	1000	342	1238	1183	700	583	1106	1335	728	885	1708	1943	1741	1526	2619	614	1120	1227	681	866	1116	1990	2615	3524
8	3763	2887	3082	2929	1295	1412	1755	0	2206	1220	1655	1069	1449	2856	2079	2325	1782	2045	2850	846	1550	736	2631	1426	1228	1651	1531	2728	1349	1272	591	1219	1093	1283	2391	1069	1603	407	1595	1962	2126	1184	2337	2270	1114	853	1571	3003	2788	3721	1876	559	2489	2223	1802	2659	557	2242	3636
9	5028	1815	920	746	1130	1940	1063	2206	0	1081	1200	2184	2975	1201	1551	1212	2094	1270	1951	1913	1765	2341	1825	892	885	951	925	1141	814	1196	1530	859	2552	1144	805	938	274	1482	925	375	1351	1045	2103	1433	1328	2151	1783	1322	1201	2195	289	1562	834	1314	375	1531	2234	2554	3101
10	4336	1934	1981	1976	634	1247	1142	1220	1081	0	2030	849	2229	2466	1321	2485	1013	2352	3158	1626	1962	1515	2938	1790	1620	1385	1822	2414	1712	1303	1371	1594	1873	644	2077	798	1547	1413	956	1648	2434	1479	2945	2578	1526	1633	802	2426	2474	3130	1562	1339	2098	2531	1436	2803	1153	1473	2879
11	3821	1510	2246	1553	664	732	276	1655	1200	2030	0	644	2435	1698	1997	816	2151	536	1341	1373	1225	1801	1122	122	345	1008	362	1370	200	669	990	365	2013	1201	1176	995	589	1141	1178	948	617	1102	1369	762	788	1611	1939	1970	1573	2847	862	1023	1475	715	928	1150	1893	2611	3554
12	3658	2297	3230	3003	1531	371	1741	1069	2184	1849	1644	0	1119	2638	2255	1756	2409	1475	2114	390	657	406	2061	1157	1132	1848	1382	2309	1167	740	654	1151	391	1459	2115	1245	1674	944	1771	2033	1556	1360	141	1701	517	216	2197	2909	2512	3807	1947	621	2560	1654	1888	2089	1342	2869	3812
13	2878	2667	4021	3794	2324	1490	2532	1449	2975	2229	2435	1119	0	3457	3278	2575	2820	2294	2463	1806	1476	1340	2554	1976	1951	2668	2201	3128	1986	1763	1725	1971	1698	2482	2935	2268	2494	1843	2794	2852	2375	2383	1759	2520	1541	1458	3031	3728	3332	4626	2766	1692	3379	2473	2708	2726	1766	3131	4835
14	5374	1346	1251	147	1833	2285	1595	2856	1201	2466	1698	2638	3457	0	1942	1068	2570	1524	1739	2879	2730	3306	1653	1644	1851	1968	1538	969	1722	2715	2496	1871	3518	2161	826	1956	1302	2502	1624	985	1557	2062	2217	1262	2294	3117	2174	708	312	1610	1317	2528	367	1170	1106	1359	3146	2958	2586
15	5195	2793	1769	1976	1493	2106	2001	2079	1551	1321	1997	2255	3278	1942	0	2643	1322	2511	3317	2284	2121	2502	3097	1949	1779	1544	1981	2572	1871	1461	2008	1753	2859	1021	2236	957	1705	2097	1115	1806	2592	1638	3103	2737	1684	2522	926	1851	2212	2555	1721	2040	1532	2690	1481	2962	1899	1389	1557
16	4492	464	2302	1086	1335	1403	783	2325	1212	2485	816	1756	2575	1068	2643	0	2483	472	1278	2225	2077	2653	1058	991	1198	1340	885	696	1069	1522	1843	1217	2865	1533	360	1328	663	1869	1511	848	553	1434	1305	313	1641	2464	2272	1418	757	2391	762	1875	1077	102	1194	1001	2623	2943	3296
17	5023	2947	2397	2603	1647	2260	2155	1782	2094	1013	2151	2409	2820	2570	1322	2483	0	2596	3402	2369	2206	2259	3182	2034	1864	1629	2066	2657	1956	1547	2093	1838	2616	888	2321	1042	1791	1964	1200	1892	2677	1723	3189	2822	1769	2376	396	2479	2718	3183	1806	2121	2160	2275	1680	3047	1250	770	2473
18	4211	75	2424	1377	1054	1122	502	2045	1270	2352	536	1475	2294	1524	2511	472	2596	0	805	2612	2282	2628	586	1679	1886	2028	1573	932	1757	2210	2531	1905	2515	2221	1048	2016	1351	2557	2199	1536	81	2122	833	375	2329	2439	2959	2106	1173	2824	1450	2563	1765	586	1882	614	3311	3631	3984
19	4474	880	2990	1825	1860	1928	1308	2850	1951	3158	1341	2114	2463	1739	3317	1278	3402	805	0	2483	2153	2499	389	1868	2074	2217	1762	844	1946	2399	2670	2094	2385	2410	1544	2204	1540	2745	2387	1725	717	2311	704	929	2217	2309	3148	2288	1309	2960	1639	2703	1947	1141	2071	560	3436	3820	4166
20	3818	2687	2959	2732	1260	608	1470	846	1913	1626	1373	390	1806	2879	2284	2225	2369	2612	2483	0	913	493	2317	1251	1028	1764	1356	2565	1174	807	383	1089	781	1524	2371	1310	1614	673	1836	1973	1812	1425	1800	1956	590	357	2263	3014	2768	3745	1887	350	2500	1909	1826	2345	1158	2895	3877
21	3393	2357	2811	2584	1114	304	1322	1550	1765	1962	1225	657	1476	2730	2121	2077	2206	2282	2153	913	0	1930	1404	500	475	1191	725	1652	510	799	1120	494	2142	1384	1458	1179	1017	1271	1362	1376	899	1285	1651	1044	918	1741	2123	2252	1855	3150	1290	1152	1903	997	1231	1432	2023	2794	3738
22	3572	2703	3387	3160	1688	777	1898	736	2341	1515	1801	406	1340	3306	2502	2653	2259	2628	2499	493	1930	0	2397	1563	1456	2192	1784	2715	1573	1146	811	1517	357	1865	2521	1650	2042	1085	2176	2401	1962	1766	1601	2106	923	190	2274	3315	2918	4173	2315	778	2928	2060	2254	2495	1008	2746	4218
23	4566	661	2904	1699	1640	1708	1088	2631	1825	2938	1122	2061	2554	1653	3097	1058	3182	586	389	2317	1404	2397	0	1767	1974	2116	1661	743	1845	2298	2619	1993	3034	2309	1443	2104	1439	2645	2287	1624	1061	2210	1352	895	2417	2958	3048	2187	1208	2859	1538	2651	1847	1072	1970	493	3399	3719	4066
24	3893	1455	1938	1497	436	804	220	1426	892	1790	122	157	1976	1644	1949	991	2034	1679	1868	1251	500	1563	1767	0	223	886	293	1556	78	547	868	243	1891	1079	1322	873	534	1019	1056	892	803	980	1555	948	667	1489	1817	1933	1719	2725	806	901	1419	901	1049	1336	1771	2489	3432
25	3868	1661	1931	1704	255	779	442	1228	885	1620	345	132	1951	1851	1779	1198	1864	1886	2074	1028	475	1456	1974	223	0	759	328	1676	146	324	645	62	1667	952	1375	746	587	821	929	945	923	852	1675	1067	443	1266	1690	1986	1771	2717	859	677	1472	1020	799	1456	1548	2362	3305
26	4585	1804	1851	1847	504	1496	1012	1651	951	1385	1008	848	2668	1968	1544	1340	1629	2028	2217	1764	1191	2192	2116	886	759	0	1037	1628	927	1092	1556	907	2539	793	1292	587	761	1419	170	862	1648	694	2400	1792	1314	2153	1340	1691	1688	2395	776	1588	1363	1745	651	2018	1883	2124	2665
27	4032	1348	1971	1391	541	1029	114	1531	925	1822	362	382	2201	1538	1981	885	2066	1573	1762	1356	725	1784	1661	293	328	1037	0	1438	215	652	973	348	1996	1177	1102	972	314	1124	1155	672	697	1078	1449	842	771	1594	1915	1713	1498	2591	586	1006	1199	795	838	1230	1876	2587	3496
28	5045	888	2220	1015	1704	1956	1336	2728	1141	2414	1370	2309	3128	969	2572	696	2657	932	844	2565	1652	2715	743	1556	1676	1628	1438	0	1558	2011	2332	1706	3075	2022	1156	1817	1152	2358	2000	1337	896	1923	1394	608	2130	2952	2761	1900	921	2532	1251	2364	1560	785	1683	536	3112	3432	3779
29	3818	1533	1860	1575	358	814	298	1349	814	1712	200	167	1986	1722	1871	1069	1956	1757	1946	1174	510	1573	1845	78	146	927	215	1558	0	470	791	165	1813	1001	1300	795	512	942	979	871	881	902	1633	1026	589	1412	1739	1912	1697	2647	785	823	1398	979	728	1414	1694	2411	3554
30	3595	1986	2242	2028	455	591	766	1272	1196	1303	669	740	1763	2715	1461	1522	1547	2210	2399	807	799	1146	2298	547	324	1092	652	2011	470	0	546	386	1447	719	1699	504	911	520	1030	1269	1247	620	1642	1392	223	1061	1457	2310	2096	3041	1183	578	1796	1345	1123	1780	1310	2129	3072
31	3957	2306	2576	2349	877	744	1087	591	1530	1371	990	654	1725	2496	2008	1843	2093	2531	2670	383	1120	811	2619	868	645	1556	973	2332	791	546	0	707	1045	1142	2020	927	1232	291	1453	1590	1568	1042	1950	1712	531	621	1880	2631	2417	3362	1504	32	2117	1665	1444	2101	903	2552	3495
32	3888	1681	1904	1724	228	799	462	1219	859	1594	365	151	1971	1871	1753	1217	1838	1905	2094	1089	494	1517	1993	243	62	907	348	1706	165	386	707	0	1916	1014	1313	808	525	961	991	883	1015	915	1767	1160	692	1515	1752	1925	1710	2659	798	926	1411	1113	741	1548	1750	2424	3367
33	3720	2589	3598	3371	1902	663	2109	1093	2552	1873	2013	391	1698	3518	2859	2865	2616	2515	2385	781	2142	357	3034	1891	1667	2539	1996	3075	1813	1447	1045	1916	0	1751	2407	1537	1966	1315	2063	2325	1848	1652	1244	1993	809	547	2489	3201	2804	4099	2239	1012	2852	1946	2180	2210	1366	2977	4104
34	4342	1997	2044	2039	697	1310	1205	1283	1144	644	1201	459	2482	2161	1021	1533	888	2221	2410	1524	1384	1865	2309	1079	952	793	1177	2022	1001	719	1142	1014	1751	0	1983	704	1452	1931	862	1553	2339	1385	2851	2484	1431	2270	1028	1781	2133	2486	1468	1787	1454	2437	1342	2709	2000	1812	2353
35	4852	823	1895	679	1368	1763	1129	2391	805	2077	1176	2115	2935	826	2236	360	2321	1048	1544	2371	1458	2521	1443	1322	1375	1292	1102	1156	1300	1699	2020	1313	2407	1983	0	1541	876	2082	1724	1031	924	1647	1584	629	1854	2677	2485	1376	397	2048	975	2088	1035	509	1195	726	2836	3156	3254
36	4185	1791	1839	1834	491	1096	1000	1069	938	798	995	245	2268	1956	957	1328	1042	2016	2204	1310	1179	1650	2104	873	746	587	972	1817	795	504	927	808	1537	704	1541	0	1116	1227	526	1217	1703	115	2147	1848	727	1565	953	1996	2044	2700	1132	1083	1668	1801	1006	2236	1305	1624	2568
37	4411	1127	1531	1169	612	1322	342	1603	274	1547	589	674	2494	1302	1705	663	1791	1351	1540	1614	1017	2042	1439	534	587	761	314	1152	512	911	1232	525	1966	1452	876	1116	0	1208	848	743	1262	771	2014	1406	1054	1877	1608	1745	1569	2450	657	1288	1270	1359	531	1795	1960	2280	3223
38	4075	2332	2528	2375	740	921	1238	407	1482	1413	1141	944	1843	2502	2097	1869	1964	2557	2745	673	1271	1085	2645	1019	821	1419	1124	2358	942	520	291	961	1315	1931	2082	1227	1208	0	1316	1555	1719	906	2126	1863	707	911	1743	2596	2381	3314	1469	323	2082	1816	1395	2252	789	2415	3358
39	4711	1974	1503	1552	675	1622	1183	1595	925	956	1178	771	2794	1624	1115	1511	1200	2199	2387	1836	1362	2176	2287	1056	929	170	1155	2000	979	1030	1453	991	2063	862	1724	526	848	1316	0	691	1477	523	2229	1622	1144	1982	1361	1575	1518	2279	606	1418	1219	1575	480	1847	1712	2032	2951
40	4769	1312	1529	838	938	1680	700	1962	375	1648	948	2033	2852	985	1806	848	1892	1536	1725	1973	1376	2401	1624	892	945	862	672	1337	871	1269	1590	883	2325	1553	1031	1217	743	1555	691	0	976	1458	1728	1058	1665	2488	2176	1089	826	2062	787	1900	717	939	768	1156	2648	2960	2968
41	4292	156	2505	1458	1135	1203	583	2126	1351	2434	617	556	2375	1557	2592	553	2677	81	717	1812	899	1962	1061	803	923	1648	697	896	881	1247	1568	1015	1848	2339	924	1703	1262	1719	1477	976	0	2354	2616	607	2265	2358	3191	2331	1352	3003	1682	2751	1990	819	2114	569	3484	3863	4209
42	4300	1898	1945	1940	598	1211	1106	1184	1045	1479	1102	360	2383	2062	1638	1434	1723	2122	2311	1425	1285	1766	2210	980	852	694	1078	1923	902	620	1042	915	1652	1385	1647	115	771	906	523	1458	2354	0	2399	2033	980	1669	838	1880	1929	2585	1016	1336	1553	1986	891	2258	1189	1509	2452
43	3770	908	3257	2210	1887	1682	1335	2337	2103	2945	1369	141	1759	2217	3103	1305	3189	833	704	1800	1651	1601	1352	1555	1675	2400	1449	1394	1633	1642	1950	1767	1244	2851	1584	2147	2014	2126	2229	1728	2616	2399	0	1336	1513	1605	3193	2932	1953	3604	2283	1999	2591	1547	2681	967	2732	3865	4808
44	4437	279	2512	1308	1280	1348	728	2270	1433	2578	762	701	2520	1262	2737	313	2822	375	929	1956	1044	2106	895	948	1067	1792	842	608	1026	1392	1712	1160	1993	2484	629	1848	1406	1863	1622	1058	607	2033	1336	0	1954	2697	2585	1731	843	2494	1075	2188	1390	211	1508	688	2937	3256	3609
45	3458	2105	2374	2147	677	369	885	1114	1328	1526	788	517	1541	2294	1684	1641	1769	2329	2217	590	918	923	2417	667	443	1314	771	2130	589	223	531	692	809	1431	1854	727	1054	707	1144	1965	1513	1954	0	1046	1680	2688	2292	3427	1726	563	2339	1433	1668	1868	1440	3252	3295
46	3644	2513	3197	2970	1498	587	1708	853	2151	1633	1611	216	1458	3117	2522	2464	2376	2439	2309	357	1741	190	2958	1489	1266	2153	1594	2952	1412	1061	621	1515	547	2270	2677	1565	1877	911	1982	2488	2358	1669	1605	2697	1046	0	2392	3125	2728	3983	2125	588	2738	1870	2064	2305	1126	2864	4028
47	5138	2735	2001	2207	1435	2049	1943	1571	1783	802	1939	2197	3031	2174	926	2272	396	2959	3148	2263	2123	2274	3048	1817	1690	1340	1915	2761	1739	1457	1880	1752	2489	1028	2485	953	1608	1743	1361	2176	3191	838	3193	2585	1680	2392	0	2083	2443	2787	1594	1913	1764	2563	1468	2835	1535	785	2077
48	5645	1882	549	742	1941	2556	1741	3003	1322	2426	1970	2909	3728	708	1851	1418	2479	2106	2288	3014	2252	3315	2187	1993	1986	1691	1713	1900	1912	2310	2631	1925	3201	1781	1376	1996	1745	2596	1575	1089	2331	1880	2932	1731	2688	3125	2083	0	1020	973	1455	2708	530	1862	1231	2067	3164	2899	1878
49	5249	1231	1563	459	1764	2160	1526	2788	1201	2474	1573	2512	3332	312	2212	757	2718	1173	1309	2768	1855	2918	1208	1719	1771	1688	1498	921	1697	2096	2417	1710	2804	2133	397	2044	1569	2381	1518	826	1352	1929	1953	843	2292	2728	2443	1020	0	1651	1272	2437	680	858	1061	1074	3185	3254	2899
50	6543	2773	786	1670	2645	3454	2619	3721	2195	3130	2847	3807	4625	1610	2555	2391	3183	2824	2960	3745	3150	4173	2859	2725	2717	2395	2591	2532	2647	3041	3362	2659	4099	2486	2048	2700	2450	3314	2279	2062	3003	2585	3604	2494	3427	3983	2787	973	1651	0	2333	3395	1502	2835	1918	3040	3811	3572	1480
51	4683	1226	1547	1213	852	1594	691	1876	289	1562	862	947	2766	1317	1721	762	1806	1450	1639	1887	1290	2315	1538	806	859	776	586	1251	785	1183	1504	798	2239	1468	975	1132	657	1469	606	787	1682	1016	2283	1075	1726	2125	1594	1455	1272	2333	0	1979	768	1180	503	1396	2648	2695	3079
52	3924	2339	2608	2381	910	777	1120	559	1562	1339	1023	621	1692	2528	2040	1875	2121	2563	2703	350	1152	778	2651	901	677	1588	1006	2364	823	578	32	926	1012	1787	2088	1083	1288	323	1418	1900	2751	1336	1999	2188	563	588	1913	2708	2437	3395	1979	0	2150	1698	1476	2133	871	2584	3527
53	5296	1541	919	401	1465	2207	1227	2489	834	2098	1475	2560	3379	367	1532	1077	2160	1765	1947	2500	1903	2928	1847	1419	1472	1363	1199	1560	1398	1796	2117	1411	2852	1454	1035	1668	1270	2082	1219	717	1990	1553	2991	1390	2339	2738	1764	530	680	1502	768	2150	0	1521	739	1726	2779	2591	2408
54	4390	362	2404	1188	1233	1301	681	2223	1314	2531	715	654	2473	1170	2690	102	2275	586	1141	1909	997	2060	1072	901	1020	1745	795	785	979	1345	1665	1113	1946	2437	509	1801	1359	1816	1575	939	819	1986	1547	211	1433	1870	2563	1862	858	2835	1180	1698	1521	0	1296	899	2725	3045	3398
55	4625	1658	1132	1002	727	1536	866	1802	375	1436	928	888	2708	1106	1481

Таблица 2

Сформированные маршруты по получателям

Машина	Маршрут	Длина маршрута, км	Время маршрута, ч:мин	Число лотков на маршрут, ед.	Развернутый маршрут
1	1, 40, 53, 48, 3, 50, 15, 1	14,595	4:23	116	1, 5, 40, 53, 48, 3, 50, 59, 15, 36, 5, 1
2	1, 4, 14, 49, 35, 16, 54, 1	10,635	4:03	120	1, 5, 37, 9, 4, 14, 49, 35, 16, 54, 1
3	1, 2, 44, 28, 56, 23, 19, 1	10,937	3:59	115	1, 2, 44, 28, 56, 23, 19, 1
4	1, 24, 11, 18, 41, 7, 27, 1	9,003	3:56	120	1, 5, 24, 11, 18, 41, 7, 27, 5, 1
5	1, 13, 22, 33, 12, 43, 6, 1	8,879	3:55	119	1, 13, 22, 33, 12, 43, 12, 6, 1
6	1, 8, 38, 31, 52, 20, 46, 1	8,844	3:55	119	1, 8, 38, 31, 52, 20, 46, 1
7	1, 5, 26, 39, 55, 9, 51, 1	9,26	3:55	117	1, 5, 26, 39, 55, 9, 51, 5, 1
8	1, 34, 17, 58, 47, 10, 57, 1	12,388	3:52	100	1, 5, 34, 17, 58, 47, 10, 57, 1
9	1, 21, 32, 25, 29, 37, 1	8,514	3:46	119	1, 21, 32, 25, 29, 37, 5, 1
10	1, 45, 30, 36, 42, 1	8,193	3:09	88	1, 45, 30, 36, 42, 5, 1
	Итого	101,248	38:48:00	1133	

Таблица 3

Закрепление маршрутов по машинам

Машина	Маршрут	Время работы, час:мин
1	1, 10	7:31
2	2, 9	7:48
3	3, 8	7:51
4	4, 7	7:50
5	5, 6	7:49
	Итого	38:48:00

В данном случае мы применили районирование – рассмотрели клиентов одного района города. Учитывая незначительные расстояния между получателями в одном районе, можем выдержать интервал поставки для каждого получателя из маршрута. Надо заметить, что программа не учитывает время поставки, так как мы не решали задачу маршрутизации транспортных средств с временными окнами (VRPTW).

Применение для предварительной оптимизации алгоритмов Флойда–Уоршелла и Дейкстры позволяет улучшить качество метода, в частности его быстродействие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Altınel, I.K.** (2005) A new enhancement of the Clarke and Wright savings heuristic for the capacitated vehicle routing problem [Text] / I.K. Altınel, T. Öncan. – J. Opl Res Soc 56: 954–961.

2. **Chandran, B.** (2003). A Computational Study of Three Demon Algorithm Variants for Solving the Travelling Salesman Problem [Text] / B. Chandran, B. Golden, E. Wasil // Barghava HK and Ye N (eds). Computational Modelling and Problem Solving in the Networked World: Interfaces in Computer Science and Operations Research. Operations Research / Computer Science Interfaces Series, Kluwer Academic Publisher: Boston, MA. – P. 155–175.

3. **Clark, G.** Sheduling of vehicles from a central depot to a number of delivery points [Text] / G. Clark, J. Wright // Operational Research Quarterly. – 1964. – Vol. 12, no. 4. – P. 568–581.

4. **Gaskell, T.J.** (1967). Bases for vehicle fleet scheduling [Text] / T.J. Gaskell. – Opl Res Quart 18: 281–295.

5. **Golden, B.** (1998). Using genetic algorithms for setting parameter values in heuristic search [Text] / B. Golden, J. Pepper, T. Vossen // Intelligent Engineering System through Artificial Neural Networks, ASME Press, New York, 8: 239–245.

6. **Paessens, H.** (1988). The savings algorithm for the vehicle routing problem [Text] / H. Paessens. – Eur J Opl Res 34: 336–344.

7. **Pepper, J.** (2002). Solving the travel salesman problem with annealing-based heuristics: a Computational Study [Text] / J. Pepper, B. Golden, E. Wasil. – IEEE Transactions on Systems, Man and Cybernetics A 32(1): 72–77.

УДК 331

М.Р. Шабанова

МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

Управление развитием персонала должно предусматривать мероприятия, направленные на повышение его профессионального уровня. Успех организаций во многом зависит от формирования такого кадрового корпуса, который отвечал бы современным требованиям кадрового менеджмента и задачам социально-экономической модернизации общества.

Несмотря на многочисленные исследования и научные труды по вопросам кадровой политики и развития персонала организаций, процесс создания методологии оценки и повышения профессионального уровня работников недостаточно подкреплен теоретическими разработками, ориентированными на практическую значимость.

Развитие профессионального уровня, на наш взгляд, это комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на совершенствование личностно-профессиональных характеристик работника, ориентированного на повышение производительности своего труда, и оцениваемых с помощью системы количественно измеримых показателей, находящихся в основе сбалансированного развития организации. Центральным связующим при этом должна выступать *процедура оценки*. Действительно, на любом этапе, будь то отбор, обучение, адаптация, можно с помощью специально смоделированных оценочных процедур, своеобразного профессионального среза выявить настоящее положение дел, оценить, насколько претендент реализовал свои возможности, насколько они соответствуют запросам организации, насколько способны концентрироваться на решении своих задач, избегая вовлечения в развитие конфликтной ситуации. Таким образом, задачи деловой оценки сотрудника состоят в выявлении его трудового потенциала, степени его использования, соответствия сотрудника занимаемой должности, его готовности занять другую конкретную должность, оценке вклада сотрудника в результаты труда.

Целесообразно предложить следующие концептуальные рекомендации по созданию процедуры оценки профессионального уровня персонала:

– разработать стандарты результативности труда по должностям и критерии ее оценки. Стандарты могут включать систему показателей, основанных на нормировании или на эвристическом подходе, отражающих основные требования к конкретным должностям и кандидатам на эти должности и позволяющих дать количественную оценку компетентностному профилю сотрудника;

– выработать механизм сбора данных для расчета и анализа оценок результативности труда – назначить ответственных лиц, установить сроки и периодичность, разработать формы для сбора информации;

– проработать процедуру диалога с работниками по результатам оценки их профессионального уровня и наметить траекторию дальнейшего развития. На этой стадии ценно применить метод контрольных вопросов, приемы коучинга, GROW-методику [1];

– принять решение о реструктуризации кадрового корпуса, задокументировать оценку, а также разработать комплекс мероприятий, позволяющих достичь оптимальные значения результативности в течение заданного временного лага.

Различают достаточно большое количество подходов к оценке профессионального уровня работников, интеграция которых позволила составить следующую классификацию (см. таблицу).

Классификация подходов к оценке профессионального уровня работников

Признак классификации	Подход	Содержание подхода
По масштабу оценки	Индивидуальный	Оценка выполнения личного плана сотрудника, его самооценки, степени и своевременности достижения целей и выполнения поручений
	Групповой	Оценка достижения поставленных планов (показателей) перед отделом или организацией в целом, умения работать в команде
По источнику сбора информации	Традиционный	Оценка на основе мнения руководителя
	Нетрадиционный	Оценка результатов труда индивида или коллектива; экспертные оценки
По содержанию оценки	Компетентностный	Оценка способности работника действовать в текущей и непредвиденной трудовой ситуации с применением определенных знаний, навыков и умений
	Критериальный	Оценка по общим заданным критериям – стажу работы, уровню образования, категории и уровню сложности выполняемой работы
	Ресурсный	Диагностика используемых и неиспользуемых в работе ресурсов, позволяющая оценить управленческий потенциал

В современной системе управления персоналом наибольшее значение приобретают компетентностный и ресурсный подходы.

В отечественной и зарубежной практике оценки профессионального уровня работников условно различают три группы методов: качественные, количественные и комбинированные [2].

К группе качественных методов обычно относят методы биографического описания, деловой характеристики, специального устного отзыва, эталона, а также оценки на основе обсуждения.

К количественным методам – все методы с числовой оценкой уровня качеств работника. Среди них наиболее простыми и эффективными считают метод коэффициентов и балльный.

В группе комбинированных методов широко распространены разнообразные методы экспертной оценки частоты проявления определенных качеств, специальные тесты и некоторые другие комбинации качественных и количественных методов.

Количественные оценки, например деловых и организаторских качеств работника, производятся, как правило, с помощью экспертных оценок, например: способность организовывать и планировать труд; профессиональная компетентность; сознание ответственности за выполняемую работу; контактность и коммуникабельность; способность к нововведениям; трудолюбие и работоспособность.

По каждому из этих критериев на основе изучения деятельности кандидатов на должность дается соответствующая оценка по избранной, например пятибалльной шкале. Оценки по критериям обычно располагают по нарастающему количественному значению. Так, при оценке по критерию «способность организовывать и планировать труд»: 1 – явно неорганизованный работник; 2 – не умеет организовывать и планировать свой труд и труд подчиненных; 3 – умеет организовывать трудовой процесс, но не всегда удачно планирует работу; 4 – умеет хорошо организовывать и планировать свой труд и труд подчиненных; 5 – умеет создавать и поддерживать четкий порядок в работе на основе эффективного планирования.

Стоит отметить, что существует несколько направлений оценки труда персонала [3]:

1) реактивная система оценки – вынужденная реакция на возникшие проблемы (нарушение сроков исполнения, низкое качество работы и т. д.) – носит диагностический характер;

2) текущая система оценки – носит регулярный и систематизированный характер, необходима для предотвращения сбоев в работе персонала и применения своевременных действий;

3) превентивная система – необходима для построения прогнозов развития организации на средне- и долгосрочную перспективу.

Методами оценки могут выступать:

– анализ документов (оценка кадровых показателей с помощью количественной и описательной информации, содержащейся в должностных инструкциях, положениях о структурном подразделении, правилах внутреннего трудового распорядка, штатном расписании и т. д.);

– экспертные оценки (оценка значимости результатов труда и направлений для их повышения).

Образование, стаж работы и возраст работника должны обязательно учитываться при оценке деловых качеств, так как образование – одна из основных качественных характеристик при определении уровня квалификации работника, стаж работы – количественная мера опыта, а возраст находится во взаимосвязи со стажем работы. Данные об образовании кандидата, его стаже и возрасте учитываются путем расчета коэффициента профессиональной перспективности по формуле

$$K = У_{обр} + \frac{С}{4} + \frac{В}{18},$$

где $У_{обр}$ – оценка уровня образования, которая обычно принимает следующие значения: 0,15 – для лиц, имеющих незаконченное среднее образование, 0,6 – для лиц со средним образованием, 0,75 – для лиц со среднетехническим и незаконченным высшим образованием, 1 – для лиц с высшим образованием по специальности; С – стаж работы по специальности (в соответствии с рекомендациями НИИ труда он делится на 4, поскольку установлено, стаж в четыре раза меньше влияет на результативность труда, чем образование); В – возраст (в соответствии с рекомендациями НИИ труда он делится на 18, так как установлено, что влияние возраста на результативность труда в 18 раз меньше, чем влияние образования; при этом за верхний предел возраста для мужчин принимается 55 лет, для женщин – 50).

На этапе определения общей оценки профессионального уровня величина коэффициента профессиональной перспективности суммируется с оценкой по деловым и организаторским качествам, которые могут быть разработаны в организации по аналогии с приведенным коэффициентом. Решение о поощрении или продвижении того или иного сотрудника принимается на основе выявления максимальных значений. Главная опасность при подборе состава экспертов состоит в завышении доли какой-либо подгруппы экспертов, заведомо близкой в своем мнении.

Отметим, что наряду с рассмотренной методикой оценки персонала существует множество других. Например, комплексная оценка; получившая широкое распространение за последние годы методика черт, которая основана на психологических свойствах личности; функциональная оценка, основанная на анализе процесса труда и др. Выбор и использование тех или иных методик зависит от специфики организации, вместе с тем менеджеру по персоналу организации важно помнить, что в результате проведенной работы должна быть дана комплексная оценка, на основе которой разрабатываются рекомендации по развитию персонала [4], возможные варианты которого представлены здесь на схеме.

Оценка профессионального уровня на основе постоянного мониторинга показателей результативности труда работников должна давать ответы на следующие вопросы:

1) целесообразно ли подходят к выполнению своей работы сотрудники, все ли ресурсы организации и весь ли свой трудовой потенциал они при этом используют;

2) насколько тесна связь результатов их труда с доходами организации;

3) какие сотрудники подразделений или какие подразделения на максимальном уровне достигают организационных целей, а какие вносят наименьший вклад в развитие организации;

Направления развития персонала с целью повышения его профессионального уровня

4) насколько результативно прививаются новые навыки, умения и знания вследствие проведения развивающих мероприятий (например, обучающих).

Таким образом, процедура оценки профессионального уровня персонала должна представлять собой комплексную систему, которая будет основана на передовых методах оценки компетенций, культурно-личностных качеств, психофизиологических характеристик управленческого потенциала, и ориентирована на соблюдение принципа объективности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Алехина, О.** Инновационное развитие персонала [Текст] / О. Алехина // Справочник по управлению персоналом. – 2007. – № 10.

2. **Борисова, Е.А.** Управление персоналом для современных руководителей [Текст] / Е.А. Борисова. – СПб.: Питер, 2003. – 445 с.

3. **Бухалков, М.И.** Управление персоналом [Текст] : учебник / М.И. Бухалков. – М.: Инфра-М, 2007. – 368 с.

4. **Кибанов, А.Я.** Основы управления персоналом [Текст] : учебник / А.Я. Кибанов. – М.: Инфра-М, 2005. – 210 с.

УДК 519.2

А.И. Климин

ОСОБЕННОСТИ ОХВАТА ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ РЕКЛАМЫ В ИНТЕРНЕТ

Интернет становится все более значимым средством рекламы для продвижения различных товаров и услуг. По данным исследовательской компании «TNS Россия» в 2011 г. ежемесячно пользовались сетью 58 % жителей России старше 12 лет, что составляет 61,2 млн чел. Прирост числа пользователей старше 17 лет в городах с населением от 100 тыс. чел. и более за период с августа 2010 г. по август 2011 г. составил 26 %.

По данным Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) общий объем размещения рекламы в России в 2011 г. составил 263,4 млрд р., из них на рекламу в сети было потрачено 41,8 млрд р. (15,9 % от общего объема) [5]. Темп прироста затрат на размещение рекламы в Интернет за 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил 56 % и был самым высоким по сравнению с другими средствами размещения рекламы.

В связи с этим возрастает актуальность данных по составу и структуре аудиторий интернет-сайтов, стоимости и способах размещения рекламы, методам медиапланирования в сети.

В настоящее время в литературе не встречается исследований степени дублирования целевых групп сайтов. Величина дублирования определяет количество сайтов, обеспечивающих заданный охват: чем выше дублирование, тем меньше сайтов надо для обеспечения заданного уровня охвата, тем меньше будет стоимость размещения рекламы в ходе рекламной кампании. Предлагаемая статья посвящена анализу специфики охвата рекламным воздействием интернет-аудитории при размещении рекламы на нескольких сайтах и снижения затрат при размещении рекламы в Интернет при достижении заданного уровня охвата.

Охват – количество людей, которые увидели рекламу организации заданное количество раз (с заданной частотой) в момент времени или за период рекламной кампании. Охват измеряется (в тыс. чел. или в %) как доля от целевой аудитории (ЦА) рекламного воздействия. Количество рекламных контактов (КРК) – общее количество раз, которое люди из группы охвата увидели рекламу за период рекламной кампании. Частота – это отношение КРК к охвату, показывает среднее количество контактов, приходящееся на одного человека из группы охвата. В дальнейшем под термином «охват» будем рассматривать охват 1+, предполагающий хотя бы один контакт с рекламой за период рекламной кампании.

Расчет охвата является сложной задачей медиапланирования, потому что при его вычислении надо учесть дублирование, повторные контакты с рекламой. Общий случай охвата ЦА при размещении рекламы в трех медианосителях показан на рис. 1.

Рис. 1. Охват целевой аудитории тремя медианосителями

На рисунке для множеств приняты следующие обозначения: 1, 2, 3 – номера медианосителей; *TA* – целевая аудитория (target audience); G_1 – представители ЦА, которые контактируют с медианосителем 1, т. е. целевая группа (ЦГ) медианосителя 1 (аналогично для G_2, G_3); G_{12} – представители ЦА, которые контактируют с двумя медианосителями – 1 и 2 (аналогично для G_{13}, G_{23}); G_{123} – представители ЦА, которые контактируют с тремя медианосителями – 1, 2, 3.

В примере на рис. 1 с учетом пересечений (дублирований) ЦГ второго и третьего порядка охват *R* (тыс. чел.):

$$R = G_1 + G_2 + G_3 - G_{12} - G_{13} - G_{23} + G_{123} = \\ = G - D_2 + D_3; \quad G = G_1 + G_2 + G_3, \qquad (1) \\ D_2 = G_{12} + G_{13} + G_{23}, \quad D_3 = G_{123},$$

где *G* – сумма ЦГ в целом без учета пересечений, тыс. чел.; D_2 – сумма пересечений ЦГ второго порядка, тыс. чел.; D_3 – пересечение ЦГ третьего порядка, тыс. чел.

Если в рекламе используется *I* медианосителей, то возможны пересечения *I* порядков. В этом случае охват рассчитывается по общей формуле [1]

$$R = \sum_{i=1}^{I} G_i - \sum_{j=2}^{J} (-1)^j D_j, \qquad (2)$$

где $i = 1 \ldots I$ – индекс медианосителя; G_i – размер *i*-й ЦГ, тыс. чел.; $j = 1 \ldots J$ – индекс суммы пересечений *j*-го порядка; D_j – сумма пересечений ЦГ *j*-го порядка, тыс. чел.

Размеры ЦГ медианосителей и двойных пересечений приводятся в табличной форме в виде матрицы целевых групп. Так, в табл. 1 показана матрица целевых групп пяти наиболее посещаемых сайтов за август 2011 г. для ЦА «Население в возрасте 12–54 года в Санкт-Петербурге» (в тыс. чел.); указанные сайты посещались хотя бы раз в месяц (данные предоставлены ООО «TNS Россия»). Всего население в возрасте от 12 до 54 лет составляет в Санкт-Петербурге 2831 тыс. чел., в исследовании участвовало 1520 чел.

На пересечении строки и столбца с одинаковым названием сайтов в табл. 1 указан размер ЦГ полностью, на пересечении строки и столбца с разными названиями сайтов указан размер двойного пересечения целевых групп из строки и из столбца. Например, всего сайт Vkontakte.ru посетило 2041 тыс. чел, в том числе из них 1765 тыс. чел. посетили сайт Yandex.ru. В крайнем правом столбце таблицы приведен рейтинг сайта – как доля ЦГ от ЦА, %.

В табл. 2 по столбцам показано дублирование целевых групп в процентах от ЦА – как доля посетителей сайта из строки и из сайта столбца от всех посетителей сайта из столбца. Например, доля посетителей сайтов Yandex.ru и Mail.ru (1428 тыс. чел.) от всех посетителей сайта Mail.ru (1663 тыс. чел.) составит 85,8 %.

Таблица 1

Размеры пересечений целевых групп пяти наиболее посещаемых сайтов за август 2011 г. для целевой аудитории «Население Санкт-Петербурга в возрасте 12–54 года», тыс. чел./мес.

Сайт	Vkontakte	Yandex	Mail	Avito	LiveJournal	Рейтинг сайта, % от ЦА
Vkontakte.ru	2041	1765	1556	886	878	72,1
Yandex.ru // Результат поиска	1765	1905	1428	838	817	67,3
Mail.ru // Почта, внутренние страницы	1556	1428	1663	756	710	58,7
Avito.ru	886	838	756	934	444	33
LiveJournal.com	878	817	710	444	922	32,6

Таблица 2

Доля посетителей сайта из строки и сайта из столбца от всех посетителей сайта из столбца, %

Сайт	Vkontakte	Yandex	Mail	Avito	LiveJournal
Vkontakte.ru	100	92,6	93,6	94,9	95,2
Yandex.ru // Результат поиска	86,5	100	85,8	89,7	88,6
Mail.ru // Почта, внутренние страницы	76,2	74,9	100	81	76,9
Avito.ru	43,4	44,0	45,5	100	48,1
LiveJournal.com	43	42,9	42,7	47,5	100

Согласно представленным в табл. 2 данным дублирование целевых групп сайтов достаточно велико – от 42,7 до 94,9 %. При размещении рекламы в традиционных СМИ (газеты, радио, журналы, телевидение) дублирование значительно меньше. Оно составляет в среднем от 5 до 60 % согласно [2]. Большое дублирование целевых групп сайтов связано с легкостью получения доступа к сайтам, перехода с сайта на сайт, с отсутствием привязки содержания сайтов к времени их просмотра, что характерно, например, для телепередач.

Наглядно разница между дублированием ЦГ в традиционных СМИ и на интернет-сайтах представлена на рис. 2 и 3.

В табл. 3 приведен расчет охвата целевой аудитории в программе медиапланирования Istar различными комбинациями сайтов из табл. 1.

Рис. 2. Дублирование ЦГ при размещении рекламы в традиционных СМИ

Рис. 3. Дублирование ЦГ при размещении рекламы на сайтах

Как видно из данных табл. 3, при сильном дублировании увеличение количества сайтов для размещения рекламы не приводит к значительному росту показателя охвата, что наглядно показано на рис. 3.

Величина минимально значимой разницы в охватах при выборке 1520 чел. и 95 %-м уровне значимости для t-критерия Стьюдента составит 0,25 % [3]. Из табл. 3 видно, что охват в интервале от 78,24 % (пять сайтов, максимальный охват) до 77,99 % (разница в 0,25 %) одинаков для четырех комбинаций сайтов (выделено в табл. 3 курсивом).

Когда увеличение количества сайтов для размещения рекламы не приводит к росту охвата, следует выбирать лучшую комбинацию с точки зрения затрат на размещение рекламы. На разных сайтах можно размещать баннеры разного размера, поэтому данные по стоимости размещения приведены к размеру баннера 1000×120 пикселей при 500 тыс. показов (табл. 4).

Таблица 3

Охват различными комбинациями сайтов

Комбинация сайтов	Охват, % от ЦА	Охват по формуле ВНС, %	Ошибка при вычислении по формуле ВНС, %
Два лучших сайта			
Yandex.ru, Vkontakte.ru	77,03	90,87	13,85
Три сайта			
Mail.ru, Yandex.ru, Vkontakte.ru	*78,04*	96,23	18,19
Yandex.ru, LiveJournal.com, Vkontakte.ru	77,42	93,85	16,43
Yandex.ru, Vkontakte.ru, Avito.ru	77,32	93,88	16,56
Mail.ru, Yandex.ru, LiveJournal.com	76,73	90,90	14,17
Mail.ru, Vkontakte.ru, Avito.ru	76,53	92,29	15,76
Mail.ru, LiveJournal.com, Vkontakte.ru	76,38	92,24	15,85
Mail.ru, Yandex.ru, Avito.ru	76,34	90,96	14,62
LiveJournal.com, Vkontakte.ru, Avito.ru	74,88	87,39	12,52
Yandex.ru, LiveJournal.com, Avito.ru	72,88	85,22	12,34
Mail.ru, LiveJournal.com, Avito.ru	69,53	81,36	11,83
Четыре сайта			
Mail.ru, Avito.ru, Yandex.ru, LiveJournal.com	76,88	93,9	17,02
Mail.rt, Vkontakte.ru, Avito.ru, LiveJournal.com	76,89	94,8	17,91
Mail.ru, Vkontakte.ru, Avito.ru,Yandex.ru	*78,11*	97,48	19,36
Mail.ru, Vkontakte.ru, Yandex.ru LiveJournal.com	*78,23*	97,46	19,23
Vkontakte.ru, Avito.ru, Yandex.ru, LiveJournal.com	77,63	95,88	18,25
Пять сайтов			
. . . . .	*78,24*	98,3	20,06

Таблица 4

Стоимость размещения рекламы на различных комбинациях сайтов

Комбинация сайтов	Охват, %	Стоимость размещения 500 тыс. показов баннера, приведенного к размеру 1000×120 пикс., тыс. руб.	Цена за % охвата (CPP – cost per percent), тыс. руб./ %
Mail.ru, Yandex.ru, Vkontakte.ru	78,04	347	4,44
Mail.ru, Vkontakte.ru, Avito.ru,Yandex.ru	78,11	466	5,96
Mail.ru, Vkontakte.ru, Yandex.ru LiveJournal.com	78,23	545	6,96
Vkontakte.ru, Avito.ru, Yandex.ru, LiveJournal.com, Mail.ru	78,24	665	8,50

Табл. 4 показывает, что наилучшей комбинацией для размещения рекламы является сочетание сайтов Mail.ru, Yandex.ru, Vkontakte.ru, так как при этом обеспечиваются минимальные затраты на размещение рекламы при максимальном размере охвата. Стоимость размещения рекламы на пяти сайтах по сравнению с указанной комбинацией возрастает почти в два раза при таком же показателе охвата со статистической точки зрения.

При отсутствии программ медиапланирования для вычисления охвата часто используют формулу, основанную на формуле вероятности наступления хотя бы одного события в серии независимых испытаний (ВНС) [4]:

$$r = (1-(1-g_1)\ldots(1-g_l)\ldots(1-g_L))100 = \\ = \left(1-\prod_{l=1}^{L}(1-g_l)\right)100, \quad g_l = G_l / TA, \tag{3}$$

где L – количество медианосителей в группе охвата; $l = 1 \ldots L$ – индексы медианосителей; g_l – рейтинг по ЦА l-го медианосителя, коэффициент от 0 до 1; r – охват, %.

Формула (3) неприменима в нашем случае, так как ошибка вычисления охвата по ней очень велика (табл. 4) и сильно превышает максимально допустимую в 0,25 %. Большая ошибка объясняется бóльшим дублированием в группе охвата.

Таким образом, при размещении рекламы на сайтах в Интернет следует учитывать высокую степень дублирования целевых групп сайтов. При увеличении в группе охвата количества сайтов охват нарастает незначительно при наличии сайтов-лидеров, в то же время затраты на размещение рекламы возрастают значительно.

При анализе применимости формулы вероятности наступления хотя бы одного события в серии независимых испытаний для вычисления охвата несколькими сайтами показано, что из-за высокого дублирования целевых групп расчет охвата по этой формуле проводить нельзя из-за большой ошибки вычислений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Климин, А.И.** Методы и модели интегрированных маркетинговых коммуникаций [Текст] / А.И. Климин, Н.П. Кирсанова. – СПб.: МИЭП, 2011 – 475 с.

2. **Климин, А.И.** Совершенствование методики расчета охвата в медиапланировании [Текст] / А.И. Климин // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2010. – № 3. – С. 166–173.

3. **Тихонов, Д.В.** Математические методы и модели в медиапланировании при использовании мультемидийного подхода [Текст] : дис. … канд. экон. наук / Д.В. Тихонов. – СПб.: СПбГПУ, 2011. – 187 с.

4. **Шматов, Г.А.** Основы медиапланирования: эвристический подход [Текст] : учеб. пособие / Г.А. Шматов. – 2-е изд., испр. и доп. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2007. – 384 с.

5. [Электронный ресурс] / Ассоциация коммуникационных агентств России. – Режим доступа: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id1865

УДК 330.4

И.С. Ильин, Д.С. Оверчук

ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЙ ПОДХОД ОБОСНОВАНИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО РАЗВИТИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДА

С середины 1980-х гг. теория игр, это теоретическое направление, использующее аппарат математического моделирования в целях предсказания, выработки лучших вариантов действий в условиях неопределенности, в игровых ситуациях, стала использоваться как эффективный инструмент анализа взаимодействия небольшого числа субъектов – игроков. В роли последних могут выступать предприятия (в теории организации промышленности), наниматели или работники (в экономике труда), отдельные страны (в мировой экономике). Во многом интерес к теории игр объясняется ее постоянно растущей областью применения, которую она получила не только в экономике, но и в ряде других общественных наук, а именно: в политологии, психологии, эволюционной биологии, в военном деле и т. д.

Первыми исследованиями игр в экономической литературе принято считать статьи Курно (Cournot, 1838), Бертрана (Bertrand, 1883) и Эджворта (Edgworth, 1897), в которых рассматривались проблемы производства и ценообразования олигополии. Монография Дж. Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» [1] заложила основы общей теории игр и обосновала возможность анализа экономических вопросов с помощью теоретико-игровых моделей. В 1950 г. Нобелевским лауреатом по экономике Дж. Нэшем введено понятие «ситуация равновесия» в качестве метода решения бескоалиционных игр, т. е. игр, в которых не допускается создание коалиций. Посредством применения теории игр возможно решение самых сложных и актуальных экономических проблем, возникающих в государственном и предпринимательском секторах экономики [5]. Сегодня весьма актуальна проблема развития социальной инфраструктуры как на уровне субъектов Российской Федерации, так и на уровне страны в целом. Интерес представляют подходы к решению этой проблемы на основе взаимодействия государственного и предпринимательского секторов экономики. Нами рассматривается попытка разработки инструмента для решения этой проблемы на примере Санкт-Петербурга.

Как отмечалось ранее [5], в процессе строительства объекта социальной инфраструктуры участвуют, как правило, город в лице городской администрации и строительные компании. Каждый участник преследует свои цели: городская администрация заинтересована в появлении объекта социальной инфраструктуры, строительная компания – в получении доходов от его деятельности, при этом участники выступают как отдельные экономические агенты. Принципиальным моментом в достижении социально значимых результатов является коррекция институциональной среды взаимодействия, которая позволяет достигать согласованных целей. И здесь одним из наиболее целесообразных подходов в моделировании таких взаимодействий может стать применение методов и моделей теории игр. Такой подход укрупненно опишем в форме следующих шагов:

1. Анализ деятельности строительных компаний и администрации города при строительстве объектов социальной инфраструктуры.
2. Описание стратегий экономических агентов.
3. Моделирование взаимодействия экономических агентов в форме бескоалиционной игры.
4. Анализ игры на наличие равновесий по Нэшу и сильных равновесий по Нэшу.
5. В случае отсутствия равновесий по Нэшу корректировка множества стратегий городской администрации с целью изменения институциональной среды взаимодействия и построение

такой игры, в которой существуют равновесные состояния.

6. Как результат наличие ситуаций равновесия по Нэшу и сильного равновесия по Нэшу, которые позволяют принимать согласованные решения по строительству социальных объектов.

Моделирование взаимодействия экономических агентов. Нами поставлена задача – моделирование взаимодействия государственного и предпринимательского секторов экономики в целях создания объектов социальной инфраструктуры на земельных участках, находящихся в частной собственности. Изложение общей постановки задачи требует гораздо большего объема, поэтому здесь целесообразно ограничиться изложением частной модели, имеющей теоретическое значение. Рассмотрим ситуацию, при которой для получения определенных выигрышей в рамках игры взаимодействуют три агента: G_1 – компания, не имеющая в собственности земельный участок *FLD*, G_2 – компания, имеющая в собственности земельный участок *FLD*, G_3 – Санкт-Петербург – субъект Российской Федерации, город федерального значения, не имеющий в собственности земельный участок *FLD*. При этом компания G_2 не обладает собственными денежными средствами и имеет ряд кредиторских задолженностей перед иными компаниями по имеющимся обязательствам.

Необходимо построить здание детского дошкольного учреждения в Приморском районе Санкт-Петербурга (*Y*) на земельном участке, находящемся в частной собственности у компании (*FLD*). Площадь данного земельного участка позволяет разместить на нем помимо здания детского дошкольного учреждения 24-этажный жилой дом (*R*) на 789 квартир (*FT*). В рассматриваемой игре игроки G_1 и G_2 заинтересованы в получении прибыли при реализации квартир в построенном жилом доме (*FT*), а также от возможной продажи, сдачи в аренду здания детского дошкольного образовательного учреждения (*Y*) или организации частного детского сада. В свою очередь, Санкт-Петербургу как субъекту Российской Федерации необходимо обеспечить население города функционирующей социальной инфраструктурой, в данном случае – детским дошкольным учреждением (*Y*). Проанализируем игру на наличие ситуаций равновесия и сильного равновесия по Нэшу.

Каждый игрок обладает определенным набором стратегий:

$S_{1.1}$–$S_{1.13}$ – множество стратегий игрока G_1;

$S_{2.1}$–$S_{2.12}$ – множество стратегий игрока G_2;

$S_{3.1}$–$S_{3.6}$ – множество стратегий игрока G_3.

Опишем подход, на основе которого формируются наборы стратегий игроков. *Каждая стратегия будет состоять из последовательных этапов, включающих в себя определенный набор действий.* Для характеристик, определяющих объекты действий, будем пользоваться следующими обозначениями: $P_{AB}(R)$ – себестоимость строительства 24-этажного жилого дома, расположенного на земельном участке *FLD*; $P_{AB}(Y)$ – себестоимость строительства здания детского дошкольного учреждения *Y* на земельном участке *FLD*; $P^1_{AS}(FLD)$ – цена продажи земельного участка *FLD* Санкт-Петербургу; $P^1_{AS}(Y)$ – цена продажи здания детского дошкольного учреждения *Y* Санкт-Петербургу; $P^2_{AS}(FLD)$ – цена продажи земельного участка *FLD* иным компаниям или физическим лицам; $P^2_{AS}(FT)$ – цена продажи квартир *K*, расположенных в жилом доме *D*, иным компаниям или физическим лицам; $P^2_{AS}(Y)$ – цена продажи здания детского дошкольного учреждения *Y* иным компаниям или физическим лицам; $P^1_L(Y)$ – стоимость аренды здания детского дошкольного учреждения для Санкт-Петербурга; $P^2_L(Y)$ – стоимость аренды здания детского дошкольного учреждения для иных компаний или физических лиц; *Exp*(*FLD*) – затраты на рекламу при размещении предложения о продаже земельного участка *FLD*; *Exp*(*Y*) – затраты на рекламу при размещении предложения о продаже (аренде) здания детского дошкольного учреждения *Y*; *Ink*(*Y*) – доход, получаемый от функционирования частного детского сада, расположенного в здании *Y*; *k* – период функционирования частного детского дошкольного учреждения, период аренды здания *Y*; *deb* – имеющаяся задолженность компании перед бюджетом Санкт-Петербурга

(руб.); SE – социальный эффект (удовлетворение потребности населения в объекте социальной инфраструктуры, выполнение задачи по уменьшению очереди нуждающихся в образовательных услугах); U – недопущение использования здания детского дошкольного учреждения Y по непрофильному назначению; N – ситуация, равновесная по Нэшу; SN – ситуация сильного равновесия по Нэшу.

Учитывая, что описание всех возможных действий игроков требует большего объема, рассмотрим лишь те действия игроков, из которых будут сформированы стратегии для ситуаций равновесия и сильного равновесия по Нэшу.

1. ($T_{1.1}$) – приобретение земельного участка FLD у компании по стоимости 140 000 000 р.;

2. (B_1) – строительство 24-этажного жилого дома D за счет собственных или привлеченных средств на земельном участке FLD;

3. (B_2) – строительство здания дошкольного образовательного учреждения Y на земельном участке FLD за счет собственных или привлеченных средств;

4. ($T_{1.2}$) – реализация на свободном рынке 789 квартир FT, расположенных в жилом доме D, по средней цене за 1 м^2 80 000 р. с учетом 18 % НДС на общую сумму 5 049 600 000 р.;

5. ($T_{1.5}$) – открытие частного детского образовательного учреждения в здании Y;

6. ($T_{1.11}$) – объявление намерения путем проведения переговоров о передаче Санкт-Петербургу здания дошкольного образовательного учреждения Y, расположенного на земельном участке FLD, в счет задолженностей, имеющихся у компании перед бюджетом города;

7. ($T_{2.1}$) – размещение предложения в средствах массовой информации о готовности продажи на свободном рынке иным компаниям земельного участка FLD по рыночной стоимости, ориентировочно составляющей 140 000 000 р.;

8. ($T_{2.1.1}$) – реализация путем продажи на свободном рынке иным компаниям земельного участка FLD по рыночной стоимости;

9. ($T_{3.6}$) – внесение изменений в закон Санкт-Петербурга № 29-10 от 16.02.2009 г. «О правилах землепользования и застройки Санкт-Петербурга» в целях сохранения функционального назначения использования здания детского дошкольного учреждения.

Характерная особенность данной игры в том, что игроки G_1 и G_2 осуществляют сделки за счет собственных или привлеченных средств. В то же время практика показывает, что в большинстве случаев строительные компании осуществляют свою деятельность за счет предоставляемых кредитными организациями заемных средств, а те, в свою очередь, предоставляют данные средства исключительно под определенные цели, например под реализацию конкретного инвестиционного проекта. Данное ограничение исключает возможность спекулятивных сделок, так как за несоблюдение контрактных условий при предоставлении заемных средств игроки несут ответственность, в том числе предусмотрены существенные пени и штрафы. Описав возможные действия игроков, опишем этапы реализации стратегий каждого игрока:

$$G_1:\ S_{1.3}\,(T_{1.1}) \to (B_1) \to (B_2) \to (T_{1.2}) \to (T_{1.5});$$

$$G_2:\ S_{2.1}(T_{2.1}) \to (T_{2.1.1});$$

$$G_2:\ S_{2.5}\,(B_1) \to (B_2) \to (T_{1.2}) \to (T_{1.5});$$

$$G_3:\ S_{3.5}(T_{3.5}).$$

Описав возможные действия игроков, этапы реализации стратегий игроков, представляется возможным перейти к описанию ситуаций (C), возникающих в данной игре, а также указать выигрыши каждого из игроков (H) в рамках данных ситуаций.

№ п/п	Ситуация $C(S(G_1), S(G_2), S(G_3))$	Количественная оценка выигрыша
…	…	…
20	$C_{20}(X; S_{2.5}; X)$ $*N$	$H_{C20}(G_1) = 0$; $H_{C20}(G_2) = (P^2_{AS}(FT) + (Ink(Y) \cdot k)) - (P_{AB}(R) + P_{AB}(Y))$; $H_{C20}(G_3) = SE$
21	$C_{21}(S_{1.3}; S_{2.1}; X)$ $*SN$	$H_{C21}(G_1) = (P^2_{AS}(FT) + Ink(Y) \cdot k) - (P_{AB}) + P_{AB}(Y) + P^2_{AS}(FLD))$; $H_{C21}(G_2) = P^2_{AS}(FLD) - Exp(FLD)$; $H_{C21}(G_3) = SE$

Как видим, ситуация, указанная в п. 20 таблицы, – равновесная по Нэшу. Ситуация в п. 21 таблицы будет ситуацией сильного равновесия по Нэшу по следующим причинам: игрок G_1 приобретает земельный участок *FLD* в целях строительства жилого дома *R* и здания детского дошкольного учреждения. Осуществив строительство указанных объектов недвижимости, игрок G_1 реализует квартиры *FT* на свободном рынке. В то же время игрок G_1 открывает частный детский сад. Тем самым игрок G_1 получает прибыль от реализации квартир и от функционирования частного детского сада. К затратам игрока G_1 можно отнести финансовые средства, необходимые для покупки *FLD* и строительство объектов недвижимости. Игрок G_2 реализует *FLD* игроку G_1, тем самым получая доход от продажи земельного участка, при этом затраты игрока G_2 представляют собой исключительно рекламные расходы. Игрок G_3 обеспечивает удовлетворение потребностей населения микрорайона в объекте социальной инфраструктуры, при этом не вкладывая бюджетные средства. В этой связи можно утверждать, что данная ситуация будет ситуацией сильного равновесия по Нэшу, при которой ни один из игроков не заинтересован в смене стратегии со своей стороны, так как только при этой ситуации выигрыши каждого игрока максимальны.

Итак, мы рассмотрели теоретико-игровой подход к принятию управленческих решений в области обеспечения населения города объектами социальной инфраструктуры в случае нахождения земельного участка, на котором создаются объекты социальной инфраструктуры, в частной собственности. Применение данного подхода при решении указанной проблемы возможно и в целом в Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Цермело, Э.** О применении теории множеств к шахматной игре [Текст] / Э. Цермело // Математический энциклопедический словарь. – М.: Сов. энциклопедия, 1988.

2. **Нейман, Дж.** Теория игр и экономическое поведение [Текст] / Дж. Нейман, О. Моргенштерн. – М., 1970. – 708 с.

3. **Мескон, М.** Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 704 с.

4. **Петросян, Л.** Теория игр [Текст]: учеб. пособие для ун-тов / Л.А. Петросян, Н.А. Зенкевич, Е.А. Семина. – М.: Высш. шк., Кн. дом «Университет», 1998. – 304 с.

5. **Ильин, И.В.** Механизм взаимодействия городской администрации и строительных компаний в целях развития социальной инфраструктуры [Текст] / И.В. Ильин, Д.С. Оверчук // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2011. – № 6(137). – С. 86–91.

УДК 338.465

О.В. Данилова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Необходимость управления ценовым риском торговых операций в электроэнергетике привела к тому, что энергокомпании, энергетические инвесторы и крупные потребители, стремящиеся застраховать свои риски от чрезмерно высокой волатильности цен, стали применять производные финансовые инструменты, активно обращающиеся на товарных и финансовых рынках. Эти инструменты позволяют перенести риск одной стороны на другую, готовую принять его с целью извлечения прибыли в будущем. Основная функция срочного рынка состоит в максимально равномерном распределении рисков между всеми участниками для облегчения нагрузки конкретных контрагентов [1].

Необходимость использования производных финансовых инструментов на рынке электроэнергии возникла в связи с осуществлением реформирования самой отрасли и переходом на иные принципы ценообразования.

Методические основы реформирования в России заложены Постановлением Правительства РФ «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации» в 2001 г. Данный документ главной целью реформирования определил «обеспечение устойчивого функционирования и развития экономики и социальной сферы, повышение эффективности производства и потребления электроэнергии, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей» [2]. В результате реформы существовавший федеральный оптовый рынок электрической энергии должен был стать полноценным конкурентным рынком.

В соответствии с этим документом предполагалось, что по мере реализации реформы и формирования предусмотренной модели оптового рынка электроэнергии его участники для снижения финансовых рисков смогут заключать форвардные и фьючерсные контракты на поставку электроэнергии, которые обеспечат хеджирование рисков резкого изменения рыночных цен.

На первом этапе реформирования электроэнергетики был создан прообраз федерального оптового рынка электроэнергии – Федеральный оптовый рынок электрической энергии и мощности (ФОРЭМ), который не был настоящим рынком по целому ряду причин. Поэтому одним из ключевых этапов реформы стало создание конкурентного нового оптового рынка электроэнергии (мощности) (ОРЭМ) и его запуск 1 сентября 2006 г.

Субъектами нового ОРЭМ выступают поставщики электроэнергии (генерирующие компании и импортеры электроэнергии) и покупатели – крупные производственные потребители, сбытовые компании (включая гарантирующих поставщиков), приобретающие электроэнергию с целью дальнейшей перепродажи конечным потребителям (в т. ч. населению) и экспортеры электроэнергии. Все субъекты – участники единого рынка и конкурируют за полный объем выработки или потребления электроэнергии на основе поданных ими ценовых заявок. В качестве инфраструктурных компаний выступают «Системный оператор ЕЭС», выполняющий функции управления, и «Администратор торговой сети (АТС)», являющийся единой торговой площадкой.

Модель нового ОРЭМ, помимо рынка регулируемых двусторонних договоров, включает в себя конкурентный биржевой рынок (рынок «на сутки вперед»), рынок мощности,

балансирующий рынок, рынок системных услуг. В перспективе планируется запуск рынка форвардных контрактов, рынка опционов, рынка системных услуг и прочих вспомогательных рынков, обслуживающих работу энергосистемы.

Реформой предполагалось преобразование регулируемого сектора торговли в систему регулируемых долгосрочных договоров, це́ны на электроэнергию в рамках которых регулирует Федеральная служба по тарифам (ФТС). В переходной модели рынка непокрытые регулируемыми договорами объемы электроэнергии торгуются по свободным ценам – при заключении свободных двусторонних договоров и покупки энергии на рынке «на сутки вперед» – РСВ. При этом для перехода к полностью конкурентному рынку объемы электроэнергии, торгуемой по регулируемым ценам, ежегодного сокращались. Закон предусматривал переход к свободному рынку с 1 января 2011 г. (за исключением энергии, потребляемой населением).

Отдельным сегментом ОРЭМ является рынок мощности, запуск которого состоялся 1 июля 2008 г. Смысл торговли мощностью заключается в том, что покупатель оплачивает поддержание требуемого уровня готовности необходимых ему мощностей. Это повышает надежность энергоснабжения и снижает риски инвесторов в электроэнергетике. Важность функционирования свободного рынка электроэнергии и мощности состоит в его способности через адекватные рыночные ценовые «сигналы» показывать, какие регионы испытывают дефицит в генерирующих и сетевых мощностях и где необходимы строительство и модернизация электростанций и сетевых объектов. Таким образом, сигналы свободного рынка являются экономическим обоснованием для принятия инвестиционных решений в электроэнергетической отрасли.

В большинстве европейских стран функционирование свободных рынков идет во внебиржевой форме, а заключением сделок занимаются всего несколько брокеров. Напротив, скандинавский Nord Pool основан на принципах биржевой торговли, обеспечивающих рынку ликвидность и эффективность [3]. Этот опыт переняла и Россия.

Регулирующий рыночный орган в отечественной энергетике после ликвидации РАО ЕЭС – это НП «Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью» (НП «Совет рынка»). Именно он 28 ноября 2008 г. допустил к торгам электроэнергией и мощностью Московскую энергетическую биржу, которая была создана для обеспечения эффективного ценообразования. Услуги участникам торгов предоставляются в двух секциях: секции электроэнергетики (для заключения участниками ОРЭМ свободных договоров на электрическую энергию и мощность) и секции срочного рынка (для заключения фьючерсных контрактов на энергетические индексы). Центральным контрагентом по сделкам выступает Закрытое акционерное общество «Клиринговый центр РТС» (ЗАО «КЦ РТС»).

Ценовая волатильность стимулирует появление на рынке энерготрейдеров, которые предлагают генерирующим компаниям финансовые инструменты, позволяющие управлять указанными рисками, и аналитические системы для их оценки. Например, на европейском рынке в роли энерготрейдеров выступают такие банки, как Goldman Sachs, Deutsche Bank, Barclays, BNP Paribas, ABN Amro и др. Присутствие трейдеров придает рынку дополнительную ценность, увеличивая ликвидность финансовых инструментов и упрощая доступ [4].

Как показывает мировая практика, деривативы на энергетических рынках характеризуются относительно низкой ликвидностью, что является следствием высокой волатильности базового актива, а также сложности самих производных инструментов и большого числа внебиржевых сделок [5]. Низкая ликвидность затрудняет определение справедливой цены и выявление рыночных факторов и может приводить к медленной ликвидации открытых позиций. Следовательно, низкая ликвидность накладывает ограничения на трейдинговую деятельность и влечет за собой риск возникновения неконтролируемых финансовых потерь участников.

Очевидно, что торговля на конкурентном рынке связана с целым рядом рисков, среди которых основными можно считать риск неисполнения обязательств и риск изменения рыночных цен. На конкурентном рынке цены формируют-

ся на основе соотношения спроса и предложения, зависящего от большого количества факторов, многие из которых трудно прогнозировать. Поэтому участие в торгах электроэнергией на конкурентном рынке несет в себе значительный риск финансовых убытков.

Фактически единственным инструментом, созданным для устранения рыночных рисков в секторе свободной торговли, можно считать двусторонние договоры. Однако они имеют ряд недостатков, в частности:

– невозможность перепродажи двустороннего договора;

– возможность изменения параметров двустороннего договора (количество электроэнергии, график поставки электроэнергии, цена), ограниченная «Регламентом регистрации» (от 10 до 30 дней);

– 100 %-е резервирование денежных средств продавца в качестве гарантии поставки электрической энергии по двустороннему договору.

Поэтому наличие дополнительных инструментов существенно расширяет возможности обеспечения энергетической безопасности путем управления рыночными рисками. К таким инструментам относятся срочные контракты, например фьючерсы.

Фьючерсные контракты можно разделить на два вида: контракты с реальной поставкой базового актива («поставочные») и финансовые контракты без поставки базового актива («расчетные»).

Создание рынка фьючерсных контрактов с реальной поставкой – непростая задача по следующим причинам:

– фьючерсный контракт может быть многократно перепродан, поэтому возникает риск неисполнения обязательств в случае если переток электрической энергии между продавцом и покупателем окажется невозможным вследствие сетевых ограничений или неоправданным по причине удаленности. Предсказать заранее, кто из участников рынка будет контрагентом на момент поставки, невозможно;

– стоимость потерь в сети при передаче электрической энергии нельзя учесть в цене фьючерсного контракта, так как в случае перепродажи этот показатель будет изменяться. Особенно это существенно на федеральном уровне, где отклонения в узловых ценах порой весьма значительны. Следовательно, поставочные фьючерсные контракты больше подходят для региональных рынков электрической энергии.

В расчетной модели рынка спот для участника торгов определяются все технологические параметры, поэтому для управления ценовыми рисками достаточно параллельного функционирования в рамках сектора свободной торговли рынка спот и фьючерсного рынка без поставки базового актива. Стоит отметить, что такая структура оптового рынка электроэнергии характерна для многих стран, где существует конкурентный рынок электроэнергии.

Как и на традиционных рынках, первыми на рынок после либерализации доступа и возникновения свободного ценообразования вышли основные участники: потребители и производители, которые в первую очередь были заинтересованы в покупке энергии оговоренного качества для своих нужд на определенный период времени и в получении объективной ценовой информации для принятия деловых решений.

Колебания цен на свободном рынке, гораздо более существенные, чем те, к которым привыкли производители и потребители в период государственного регулирования, способствовали формированию спроса на хеджирование рисков. При наличии ликвидного рынка энерготоваров потребители и производители получают возможность на определенные периоды времени застраховаться от колебаний цен не через заключение долгосрочных прямых контрактов, а через торгуемые на организованных рынках производные инструменты.

Следующими участниками рынка стали хеджеры – те же производители и потребители, выходящие на рынок не с целью продажи или приобретения товара, а с целью застраховать свой бизнес на случай развития событий по тому сценарию, который они считают неблагоприятным.

Практически повсеместно дерегулирование рынка электроэнергетики проводится поэтапно. Сначала доступ к свободным ценам и новым типам контрактов получают только крупные потребители. Большие массы мелких потребителей представляют не меньший интерес для рынка и в совокупности образуют существен-

ный сектор спроса. Для их обслуживания возникают формы коллективных инвестиций, на рынке электроэнергии называемые агрегаторами. Это профессиональные посредники, собирающие мелких потребителей в пулы и выступающие от их имени покупателями на дерегулированных оптовых рынках. В роли агрегаторов могут выступать специализированные сбытовые компании, местные сетевые компании или кооперативы, образованные самими потребителями.

Асимметрия информации между продавцами и покупателями энергии, невозможность для непрофессионала собрать и проанализировать весь объем информации о рынках в масштабах региона, ограничения на доступ к инфраструктуре торговли – все это привело к появлению классического типа посредника – энергетического брокера.

Сюда мы относим посредников, представляющих на нынешнем этапе развития рынка специфические интересы генераторов или покупателей энергии при доступе к торговым системам, или в переговорах с новым типом участников энергетического рынка – энергетическими дилерами, или маркетерами (power marketers). Брокеры не участвуют в сделках своим капиталом и не перераспределяют риски между участниками рынка.

Наибольшее внимание клиентов и регулирующих органов сегодня вызывают энергетические дилеры – компании, готовые вкладывать свои деньги на организованных или внебиржевых рынках в формирование портфелей энергопродуктов для перепродажи, а также предоставляющие услуги по управлению позициями и рисками для производителей и потребителей энергии. Дилеры либо принимают на себя рыночные риски, либо перепродают их клиентам или контрагентам.

Энергетические дилеры получают маржу между ценами продажи клиентам (или на рынках) и покупок у поставщиков (или на рынках).

Клиентами энергетических дилеров выступают предприятия, находящиеся на обоих концах цепочки производства-потребления энергии: генераторы, местные сбытовые компании, крупные промышленные потребители, как расположенные в одной географической точке, так и владеющие распределенными нагрузками в разных географических регионах, муниципалитеты, агрегаторы [6].

Таким образом, именно перечисленные инструменты срочного рынка могут использоваться субъектами рынка электроэнергии для решения проблемы минимизации рисков от чрезмерно высокой волатильности цен путем управления рисками асимметрии информации между продавцами и покупателями энергии, путем привлечения профессионалов-брокеров к сбору и анализу информации о рынках, расширения доступа к инфраструктуре торговли.

Кроме того, производные ценные бумаги целесообразно применять в том числе и для решения проблемы гарантированного обеспечения потребителей электроэнергией, бесперебойного функционирования всех отраслей экономики, а значит, защиты национальных экономических интересов страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бейден, С.** Производные финансовые инструменты на рынке электроэнергии: мировой опыт и российский рынок [Электронный ресурс] / С. Бейден, Н. Смирнова, А. Фомина; Carana Corporation // Энергорынок. – 2006. – № 4. – Режим доступа: http://www.e-m.ru

2. О реформировании электроэнергетики Российской Федерации [Электронный ресурс] : Пост. Правительства РФ № 526 от 11.07.2001 г. // Консультант Плюс. – Режим доступа: www.consultant.ru

3. Оптовый рынок электроэнергии (мощности) [Электронный ресурс] // НП «АТС». – Режим доступа: http://www.e-apbe.ru

4. **Комарова, А.** Негативные тенденции мирового рынка производных финансовых инструментов [Электронный ресурс] / А. Комарова // РЦБ. – 2007. – № 2 (239). – Режим доступа: www.rcb.ru

5. **Забулонов, А.** Производные финансовые инструменты: теоретический подход с учетом реалий рынка [Текст] / А. Забулонов // Вопросы экономики. – 2007. – № 8.

6. **Матыцын, А.** Долгосрочное хеджирование как инструмент уменьшения рисков [Текст] / А. Матыцын // ЭКО. – 2006. – № 12.

УДК 366.71.078.3

Е.В. Пасечник

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖБ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ: НЕОБХОДИМОСТЬ, ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В связи с последними кризисными явлениями сегодня со стороны законодательных и регулирующих органов совершенствованию системы управления рисками уделяется особое внимание. В соответствии со стратегией развития банковского сектора РФ основной целью на период до 2015 г. является трансформация моделей развития банков, т. е. переход от экстенсивного пути развития к интенсивному [1]. Ориентированная на краткосрочные результаты и агрессивную коммерческую политику деятельность банков характеризуется высокой концентрацией рисков, поэтому современное направление развития банковского сектора основано на переходе к долгосрочным результатам и эффективным системам управления, в том числе системам управления рисками.

Неотъемлемым, имеющим огромное значение элементом системы управления рисками в коммерческих банках является внутренний контроль [2, с. 44]. Независимость от менеджеров банка, возможность контроля не только рисков, но и системы риск-менеджмента в целом, участие в разработке внутренних положений, методик при правильной организации внутреннего контроля могут позволить использовать его как эффективный инструмент управления рисками. Вопрос взаимодействия внутреннего контроля и риск-менеджмента в коммерческих банках является актуальным также в силу дополнительных возможностей, возникающих при качественной их организации.

Принято выделять два исторически сложившихся подхода к организации внутреннего контроля в коммерческих банках: «норматив-ориентированный» (тотальный, традиционный) и «риск-ориентированный».

«Норматив-ориентированный» подход к организации внутреннего контроля в коммерческих банках характеризуется основным требованием: соответствие осуществления банковской деятельности нормативным документам надзорных органов. Предметами проверок при норматив-ориентированном подходе к организации внутреннего контроля становятся только те процессы и операции, которые регулируются Центральным банком и другими надзорными органами. Управление рисками находится в компетенции специалистов в области управления рисками и высшего звена управления банка. Подход к принятию риска носит хаотичный характер. Модель данного подхода можно представить следующим образом [7, с. 16]: *A* – «хорошо», *B* – «плохо»; рекомендации: *B* устранить (где *A* и *B* – результаты проверок).

В отличие от норматив-ориентированного, предметами проверок при риск-ориентированном подходе к организации внутреннего контроля являются все процессы и операции, генерирующие риски и подверженные им. Приоритет в очередности и глубине проверок зависит от складывающегося рискового профиля банка. Прогноз влияния риск-образующих факторов на состояние ценностей учитывается при планировании процедур контроля

Ключевая особенность риск-ориентированного внутреннего контроля в коммерческих банках заключается в разработке механизма формирования желаемого (приемлемого) рискового профиля коммерческого банка. Для его реализации банк осуществляет контроль за функционированием системы управления банковскими рисками, оценку банковских рисков и риск-образующих факторов, контроль за распределением полномочий и за управлением информационными потоками. Ответственность за финансовые услуги, операционные процессы и присущие им риски закрепляется за линейны-

ми (операционными) руководителями на всех уровнях управления. Процессы контроля, ограничивающие риски, органично вписываются в бизнес-процессы. Риск-ориентированный подход к организации внутреннего контроля иллюстрируют следующей моделью [7, с. 16]: $R_1 < C$ – хорошо, $R_2 > C$ – «плохо»; рекомендации: R_2 уменьшить/резервы увеличить (где R_1 и R_2 – расчетная величина рисков, выявленных в ходе проверки, C – утвержденная приемлемая величина риска).

Норматив-ориентированный внутренний контроль является актуальным в стабильных условиях развития экономики и деятельности банков (при низком уровне неопределенности, влиянии относительно постоянных рисков), риск-ориентированный – наиболее востребован в условиях возрастающей неопределенности. Для функционирования риск-ориентированной системы внутреннего контроля нужно привлечение высокопрофессионального персонала, его постоянное обучение и стимулирование труда, тогда как система норматив-ориентированного внутреннего контроля считается менее затратной и простой.

Важно отметить, что данные подходы к организации внутреннего контроля, имеющие определенные достоинства и недостатки, являются основными, наиболее изученными, но этим их число не ограничивается. В связи со стандартизацией банковской деятельности экономисты стали говорить и о процессно-ориентированном внутреннем контроле [4, с. 64].

На наш взгляд, классификация подходов к организации внутреннего контроля в коммерческом банке на норматив-ориентированный, риск-ориентированный, процессно-ориентированный и т. д. имеет недостатки, так как риск-ориентированность должна быть неотъемлемой качественной характеристикой внутреннего контроля. Также актуальным является вопрос о трансформации внутреннего контроля в коммерческих банках в целях совершенствования управления финансовыми рисками банков, обеспечения устойчивости и безопасности их деятельности, повышения инвестиционной привлекательности. Для решения этой задачи представляется целесообразным выделение еще одной характеристики внутреннего контроля – гибкости (см. таблицу).

Качественные характеристики внутреннего контроля в коммерческих банках и их описание

Характеристика	Описание характеристики
Риск-ориентированность	Подход к управлению рисками: моделирование оптимального рискового профиля банка; закрепление ответственности за финансовые услуги, операционные процессы и присущие им риски за линейными (операционными) руководителями на всех уровнях управления; «встраивание» процессов контроля, ограничивающих риск, в бизнес-процессы. Подход к принятию риска основан на определении и мониторинге уровня риска, приемлемого для организации
Гибкость	Соответствие текущим и перспективным условиям ведения банковского бизнеса и стратегии развития банка. Своевременное обновление контрольной среды, регламентации, форм и видов контроля. Сопряженное функционирование служб внутреннего контроля и риск-менеджмента. Модели контроля: $R < C$, Д $> E$ – «хорошо»; $R < C$, Д $< E$ – «хорошо»; $R > C$, Д $> E$ – «хорошо»; $R > C$, Д $< E$ – плохо. Рекомендации: $R > C$, Д $< E$ – устранить; $R < C$, Д $< E$ – обратить внимание на доходы; $R > C$, Д $> E$ – обратить внимание на риски. Здесь R – расчетная величина рисков, выявленных в ходе проверки; Д – расчетная величина доходов, определенных в ходе проверки; C, E – установленные приемлемые величины рисков и доходов

Для организации эффективного управления рисками внутренний контроль должен основываться на следующих принципах [9, с. 75–78]:

– осознанность принятия рисковых решений;

– сопоставимость уровня рискованности осуществляемых операций (сделок) с уровнем их доходности, финансовыми возможностями, финансовыми и иными последствиями для доходов, репутации банка;

– оптимальное сочетание централизации и децентрализации управления рисками;

– научная обоснованность организации аналитического обеспечения внутреннего контроля в коммерческом банке;

– корректировка и выработка новых целей и задач по совершенствованию организации аналитического обеспечения методического аппарата управления рисками;

– непрерывность совершенствования управления рисками;

– системность в выявлении новых и мониторинге существующих риск-образующих факторов;

– взаимодействие и взаимообусловленность функционирования службы внутреннего контроля и риск-менеджмента;

– разумная регламентация деятельности риск-менеджмента;

– единообразие аналитического обеспечения и информационной достаточности управления рисками в коммерческом банке;

– соответствие адекватности возможностей исполнителя характеру возложенных обязанностей;

– непрерывность повышения квалификации риск-менеджеров.

Несмотря на признание банковским сообществом важности роли внутреннего контроля в управлении рисками, противоречивое восприятие ценности служб внутреннего контроля сохранилось. Полемику по данному вопросу характеризуют следующие мнения [3, с. 49]:

– ценность внутреннего контроля заключается только в ретроспективном взгляде на контролирование риска;

– контролеры заняты цифрами, тогда как неудачи в управлении рисками часто являются результатом внутренних и индивидуальных недостатков или неверных решений;

– службы внутреннего контроля могут следить только за теми рисками, которые попадают в сферу контроля, т. е. за частью общего риска.

Одной из проблем взаимодействия систем внутреннего контроля и риск-менеджмента является переложение ответственности за управление рисками на службу внутреннего контроля и аудита. Органы внутреннего контроля в коммерческом банке должны рассматриваться как проводники политики Совета директоров по управлению риском, они являются помощниками менеджеров в выявлении областей рисков, в их управлении, однако ответственность за управление рисками должна быть интегрирована во все уровни управления.

Таким образом, риск-ориентированность и возможность трансформации внутреннего контроля вслед за условиями ведения банковского бизнеса и стратегии развития банка должны стать, на наш взгляд, ключевыми характеристиками внутреннего контроля. Качественная организация внутреннего контроля в коммерческих банках, основанная на данных характеристиках, позволяет максимально эффективно использовать систему внутреннего контроля в управлении рисками.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года: Заявление Правительства РФ № 1472п-П13 от 05.04.2011 г.; Заявление Банка России № 01-001/1280 от 05.04.2011 г. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».

2. **Бланк, И.А.** Управление финансовыми рисками [Текст] / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2005. – 600 с.

3. **Грюнинг, Х. ван.** Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском [Текст] : пер. с англ. / Х. ван Грюнинг, С. Брайович Братанович; К.Р. Тагирбеков. – М.: Весь мир, 2007. – 304 с.

4. **Курныкина, О.В.** О стандартизации процессов управления и контроля [Текст] / О.В. Курныкина // Банковское дело. – 2010. – № 8. – С. 64.

5. **Пасечник, Е.В.** Особенности риск-ориентированного подхода к организации внутреннего контроля в коммерческом банке [Электронный ресурс] /

Е.В. Пасечник // Российский экономический интернет-журнал. Интернет-журнал Академии труда и социальных отношений. – М.: АТиСО, 2009. – Режим доступа: www.e-rej.ru/Articles/2009/Pasechnik.pdf

6. **Рудько-Силиванов, В.В.** Концептуальные основы и практика организации системы внутреннего контроля [Текст] / В.В. Рудько-Силиванов, К.В. Лапина, Е.А. Крючкова // Деньги и кредит. – 2011. – № 2. – С. 36–41.

7. **Сазыкин, Б.В.** Управление операционным риском в коммерческом банке [Текст] / Б.В. Сазыкин. – М.: Вершина, 2008. – 272 с.

8. **Серебрякова, Т.Ю.** Риски организации и внутренний экономический контроль [Текст] : [моногр.] / Т.Ю. Серебрякова. – М.: Инфра-М, 2010. – 111 с.

9. **Чалов, Ю.П.** Внутренний контроль в управлении рисками коммерческого банка [Текст]: дис. … канд. экон. наук / Ю.П. Чалов. – М., 2006. – 165 с.

10. **Юшкова, С.Д.** Система внутреннего контроля – механизм для снижения рисков [Текст] / С.Д. Юшкова // Аудиторские ведомости. – 2011. – № 2. – С. 36–43.

УДК 339.9

П.Н. Афонин, В.Г. Живилова, В.А. Кондрашова

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ВЫБОРКИ ОБЪЕКТОВ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКСПЕРИМЕНТА

Развитие мировой экономики сопряжено с ростом внешнеэкономических связей между государствами, расширением номенклатуры товаров – объектов международной торговли, выходом на рынок новых участников внешнеэкономической деятельности. Активная конкурентная борьба за рынки сбыта, желание получить максимальную прибыль способствуют стремлению участников внешнеэкономической деятельности к нарушению таможенных правил. Выявление такого рода нарушений в условиях постоянно увеличивающихся трансграничных товаропотоков определяет проблему принятия решения о выборе объектов контроля в динамически изменяющемся многофакторном пространстве в условиях определенности, риска и неопределенности.

В этой связи мы представляем разработку методики, обеспечивающей повышение эффективности таможенного контроля на основе формирования обоснованно достоверной выборки объектов таможенного контроля.

Для достижения указанной цели необходимо решить задачи:

– провести анализ состояния методов формирования выборки объектов таможенного контроля;

– разработать методику формирования выборки объектов таможенного контроля, обеспечивающую повышение его эффективности.

Деятельность таможенных органов по минимизации степени нарушения вероятности несоблюдения таможенного законодательства называется управлением риском. Международная практика управления рисками в таможенном деле выделяет три базовых критерия, позволяющих обоснованно сформировать выборку объектов таможенного контроля: целевой, закономерный и случайный. Такого рода деление соответствует принципам принятия решения в условиях определенности, риска и неопределенности.

В частности, применение специальных списков товаров, подлежащих обязательному фитосанитарному контролю, соответствует принятию решения в условиях определенности. Использование рекомендованной Всемирной таможенной организацией технологии Data Mining для выяв-

ления латентных связей между данными создает основу для принятия решения в условиях риска. Случайный критерий предполагает выбор объектов контроля с помощью генератора случайных чисел.

В аналитической работе используются традиционные математико-статистические методы, а также целевые методики выявления рисков, которые вырабатываются структурными подразделениями ФТС России и РТУ по соответствующим критериям. Целевые методики призваны обеспечивать единообразное выявление рисков и применение мер по их минимизации с минимальным участием интуитивного человеческого фактора. В ходе анализа выявляются наличие взаимосвязей индикаторов и области риска, а также тенденции, закономерности и зависимости индикаторов и области риска [2].

Применение различных методик, специфичных для каждой из обозначенных ситуаций принятия решения, достаточно логично, однако невысокая эффективность в целом управления риском определяет необходимость поиска новых методик. При этом предпочтительным видится использование методик, обеспечивающих совместное применение как случайного, так и закономерного критерия. Разработка подобных методик возможна с применением теории планирования эксперимента.

Изменчивость структуры объектов таможенного контроля, высокая степень размерности (несколько тысяч), определяющих состояние «рисковости» их параметров, вызывают необходимость адаптивного планирования поиска нарушений таможенных правил, а в случае выявления конкретного нарушения – определения вклада каждого из факторов, повлиявших на возможность возникновения такого рода ситуации. Механизм для решения подобного рода задач также предоставляет теория планирования эксперимента.

Сущность планирования эксперимента обычно рассматривается по этапам.

1. Выбор входных и выходных переменных. Входные переменные X_i, определяющие состояние объекта, назовем влияющими факторами. Для успешного решения задачи планирования эти факторы должны обладать свойством управляемости, т. е. возможности установить нужный уровень фактора и стабилизировать его в течение всего опыта.

Выходная переменная Y – это реакция объекта на входные воздействия; она носит название функции отклика. Выбор этой функции определяется целью исследования и может представлять собой оптимизацию экономической, технологической, информационной или какой-либо другой характеристики объекта.

2. Выбор области экспериментирования, т. е. области факторного пространства, изучение которой представляет интерес для исследования. Границы этой области по каждому фактору X_i обусловлены его минимальным и максимальным значениями, т. е. $X_{i,\min} < X_i < X_{i,\max}$. Область экспериментирования для случая учета двух факторов (X_1 и X_2) здесь иллюстрируется. При трех факторах такая область представляет собой параллелепипед. При большем числе факторов она ограничивается гиперплоскостями в k-мерном пространстве.

Оценка границ области определения (существования) факторов производится на основе принципиальных ограничений либо из других соображений. Первый вид ограничений не может быть нарушен ни при каких обстоятельствах.

Область эксперимента

3. Выбор математической модели объекта. Если аналитическую зависимость, связывающую функцию отклика Y с влияющими факторами X_i, найти невозможно и вид функции $Y = f(X_1, ..., X_k)$ априори неизвестен, то целесообразно использовать степенной ряд:

$$Y = a_0 + \sum_{i=1}^{k} a_i X_i + \sum_{i<j} a_{ij} X_i X_j + \sum_{i=1}^{k} a_{ij} X_i^2,$$

где k – число влияющих факторов.

Данное выражение служит математической моделью исследуемого объекта. Так как исходя из требований практики число членов степенного ряда ограничивается, аппроксимирующая функция представляет собой полином некоторой степени. Для определения коэффициентов аппроксимирующего полинома применяется наиболее универсальный метод наименьших квадратов.

Для удобства обработки и интерпретации результатов эксперимента целесообразно все факторы представить в безразмерной форме, для чего производят операцию кодирования переменных.

4. Составление плана эксперимента. Выбрав математическую модель объекта, определяют, какое значение должен принимать каждый из факторов в каждом из опытов. Таблица, составленная из значений факторов для каждого опыта, как независимых (i = 1...k), так и зависимых ($i = k + 1, \ldots, s - 1$), называется матрицей планирования. Та ее часть, которая включает в себя значения независимых переменных, и является планом эксперимента.

Эксперимент, в котором реализуются все возможные сочетания уровней факторов, называется полным факторным экспериментом (ПФЭ). Если k факторов варьируется на двух уровнях, то число всех возможных сочетаний факторов равно 2^k. Тогда полный факторный эксперимент называется ПФЭ типа 2^k. Если число уровней факторов составляет n, необходим ПФЭ типа n^k [3].

В общем случае ПФЭ типа 2^k обладает следующими свойствами:

– симметричностью относительно центра эксперимента, при этом алгебраическая сумма элементов вектора-столбца для каждого фактора равна нулю:

$$\sum_{u=1}^{N} x_{iu} = 0, \quad i = 1, ..., k,$$

где x_{iu} – значение i-го фактора в u-м опыте;

– соответствием условиям нормировки (сумма квадратов элементов каждого столбца равна числу опытов):

$$\sum_{u=1}^{N} x_{iu} = N, \quad i = 1, ..., k.$$

5. Обработка результатов эксперимента. Пользуются обычно следующей схемой:

а) на основании данных параллельных наблюдений оценивается дисперсия воспроизводимости D_{yi} для каждой строки плана, а затем определяется критерий равноточности G, осуществляется проверка однородности дисперсий и рассчитывается погрешность опыта $D_{\bar{y}_0}$;

б) с помощью метода наименьших квадратов определяются коэффициенты аппроксимирующего полинома;

в) производится проверка гипотезы об адекватности модели, исходя из критерия Фишера, определяемого выражением;

г) проверяется значимость коэффициентов полинома, исключаются незначимые коэффициенты и осуществляется повторная проверка адекватности модели.

Анализ результатов эксперимента завершается интерпретацией модели в терминах объекта исследования.

Проведем статистическое исследование модели управления рисками, основанной на теории планирования эксперимента, составляющей методику ее применения для формирования выборки объектов контроля в таможенных органах.

Представим заданные параметры в виде таблицы (табл. 1), в которой наступление риска примем за 1, а его отсутствие – за 0. При этом рассмотрим три фактора, в зависимости от которых может сработать риск: страна происхождения, код товара, объем вывоза товара, который может быть больше объема ввоза того же товара по данным статистики соответствующей страны.

Таблица 1

Исходные данные для расчета

Номер партии	Фактор		
	Страна происхождения	Код товара	Объем ввоза
1	1	0	0
2	0	1	0
3	0	0	1

В результате эксперимента необходимо выяснить, каким образом на эффективность досмотров, принятую за функцию отклика, влияют заданные факторы.

Анализ имеющихся сведений об объекте свидетельствует о том, что наибольший интерес представляют линейные эффекты и парные взаимодействия. Поэтому модель объекта имеет вид

$$Y = b_0 x_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 +$$
$$+ b_{12} x_1 x_2 + b_{13} x_1 x_3 + b_{23} x_2 x_3.$$

Наиболее простой план, допускающий оценку всех коэффициентов такой модели ($s = 7$), – ПФЭ типа 2^8 с $N = 8$. В табл. 2 приведены результаты опытов (при $m = 2$), расчетные средние значения и дисперсия отклика в каждой точке опыта. Последовательность проведения опытов (от первого до шестнадцатого) удовлетворяет требованию рандомизации, т. е. организации случайной последовательности опытов, позволяющей минимизировать влияние помех.

По данным табл. 2 и соответствующей формуле определим критерий Кохрена:

$$G = D_{y\,\max} / \sum_{i=1}^{N} D_{yi},$$

$$D_{yi} = \frac{1}{m-1} \sum_{j=1}^{m} (y_{ij} - \bar{y}_i)^2,$$

$$y_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^{m} y_{ij},$$

где m – число параллельных измерений в i-м опыте; N – число опытов.

Вычисленное значение критерия Кохрена G при принятом уровне значимости α (чаще всего $\alpha = 0{,}05$) сравнивается с табличным G_T, которое является функцией числа степеней свободы $m - 1$, N:

$$G = 0{,}054/0{,}332 = 0{,}16.$$

Табличное значение G_T при $m - 1 = 1$ и $N = 8$ по таблице критериев Кохрена равно 0,68. Так как $G = 0{,}35 < G_T = 0{,}68$, то гипотеза равноточности не отвергается. При этом дисперсия опыта определяется по формуле

$$\sigma^2_{\bar{y}_0} = D_{\bar{y}_0} = \frac{1}{mN} \sum_{i=1}^{N} D_{y_i} = \frac{0{,}332}{2 \cdot 8} = 0{,}021,$$

где $mN = n$ – общее количество измерений.

Таблица 2

Результаты опытов

Плановый номер опыта u	Фактор				Отклик		Оценка	
	x_0	x_1	x_2	x_3	Y_1	Y_2	$\bar{Y}$	D_Y
1	+1	–1	–1	–1	0,51	0,78	0,645	0,036
2	+1	+1	–1	–1	0,41	0,73	0,57	0,051
3	+1	–1	+1	–1	0,48	0,81	0,645	0,054
4	+1	+1	+1	–1	0,51	0,83	0,67	0,051
5	+1	–1	–1	+1	0,45	0,75	0,6	0,045
6	+1	+1	–1	+1	0,42	0,72	0,57	0,045
7	+1	–1	+1	+1	0,57	0,75	0,66	0,016
8	+1	+1	+1	+1	0,52	0,78	0,64	0,034

Для определения коэффициентов регрессии воспользуемся выражениями

$$b_i = \frac{1}{N}\sum_{u=1}^{N} Y_u x_{iu};\ b_{ij} = \frac{1}{N}\sum_{u=1}^{N} Y_u x_{iu} x_{ju};$$

$$b_0 = \frac{1}{N}\sum_{u=1}^{N} Y_u x_{0u} = 0{,}625.$$

Аналогично найдем b_1 = –0,013, b_2 = 0,029, b_3 = –0,008, b_{13} = 0, b_{23} = 0,004, b_{12} = 0,014. Подставив найденные численные значения коэффициентов b в аппроксимирующий полином, получим

$$Y = 0{,}625 - 0{,}013x_1 + 0{,}029x_2 - 0{,}008x_3 +$$
$$+ 0{,}014x_1x_2 + 0{,}004x_2x_3.$$

Задача интерпретации полученной модели обычно решается в несколько этапов. В рассмотренном примере опыт подтвердил предположение экспериментатора о том, что значимыми являются не только линейные эффекты, но и некоторые парные взаимодействия. Из трех факторов, линейно влияющих на функцию отклика, выделились два: вес и код товара. Характер влияния обоих факторов X_1 и X_2 одинаков: увеличение их значений приводит к уменьшению отклика. Объем X_3 в выбранных интервалах варьирования не влияет значимо на отклик (коэффициент b_3 незначим). Совместное влияние факторов X_1 и X_3 является незначимым, так как b_{13} равен 0. Смысл эффекта взаимодействия состоит в том, что влияние одного фактора зависит от того, на каком уровне находится другой фактор. Так как $b_{12} > 0$, к росту отклика будет вести одновременное изменение X_1 и X_2 в одну и ту же сторону. Для уменьшения отклика необходимо уменьшать X_1 и увеличивать X_2 либо наоборот. Коэффициент $b_{23} < 0$, а значит, уменьшение отклика связано с изменением факторов X_2 и X_3 в одном направлении.

Полученная модель процесса позволяет определить и оптимальные условия его протекания. В качестве примера возьмем показатели: товара (x_1), количество мест (x_2), фактурная стоимость (x_3). Пусть для условий данного примера на основании априорных сведений известно, что наиболее результативные досмотры (с наибольшей эффективностью Y) получались при x_1 в интервале от 0,2 до 1; x_2 в интервале от 0,4 до 1,3; x_3 от 0,33 до 1. Исходя из требований практики достаточно исследовать уравнения для 15, 10 и 5 т (при x_3, равном 0,33, 0,66 и 1).

Поочередно подставив указанные значения x_2 в уравнение регрессии и положив Y = 0, что соответствует оптимальному протеканию процесса, запишем:

$$0{,}081x_1 + 0{,}426x_2 = 0{,}625;\ x_3 = 0{,}33;$$

$$0{,}62x_1 + 0{,}859x_2 = 0{,}625;\ x_3 = 0{,}66;$$

$$0{,}012x_1 - 0{,}063x_2 = -0{,}625;\ x_3 = 1.$$

Из двух последних уравнений видно, что даже при x_1 = +1, x_1 = –1, x_2 выходит за заданный интервал. Поэтому для определения оптимальных условий работы можно воспользоваться только первым уравнением. Приняв x_1 = 1, получим x_2 = (0,625 – 0,081) / 0,426 = 1,2. Используя формулу $X_i = x_i I_i + \overline{X}_i$, можно найти натуральные значения факторов. Например, X_1 = 10 т, X_2 = 5 мест, X_3 = 9 600 000 р.

Проведенные расчеты позволили формализовать закономерность, согласно которой будет изменяться эффективность деятельности таможенных органов при заданных параметрах партии товаров. Подставляя в полученное уравнение реальные цифры, можно определить оптимальный исход, т. е. параметры, которыми должен обладать товар для наиболее эффективного досмотра. Выполнение таможенного контроля по получаемой выборке может обеспечить значительное сокращение числа нерезультативных досмотров, а следовательно, и затраты таможни на их проведение.

Таким образом, представленная последовательность вычислений составляет ядро методики формирования выборки объектов контроля на основе теории планирования эксперимента. Применение данной методики позволяет, соединив случайный и закономерный критерий при выборе объектов таможенного контроля, повысить его эффективность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Афонин, П.Н.** Совершенствование системы управления рисками: проблемы и перспективы развития СУР при оформлении товаров, перемещаемых морским транспортом [Текст] / П.Н. Афонин, В.А. Кондрашова; СПб филиал РТА // Таможенные чтения 2010: Актуальные проблемы таможенного дела: информационное обеспечение: сб. матер. молодеж. межвуз. науч.-практ. конф.. – СПб., 2010. – С. 110–112.

2. **Афонин, П.Н.** Data Mining в управлении таможенными рисками [Текст] : учеб. пособие / П.Н. Афонин, С.Н. Гамидуллаев. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. – 131 с.

3. **Кочергин, А.П.** Теория планирования эксперимента [Электронный ресурс] / А.П. Кочергин. – Режим доступа: World Wide Web. http://appmath.narod.ru

УДК 334.02

В.В. Колесников

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КРИМИНАЛЬНЫМ ЯВЛЕНИЯМ В ЭКОНОМИКЕ: НОВЫЙ ТРЕНД

Функционирование рынка и самой хозяйственной системы невозможны без достаточной экономической свободы. Но каковы пределы этой свободы? Может ли государство ради этой свободы закрывать глаза на совершение бизнесом преступлений? Эти вопросы носят принципиальный характер, от ответа на них зависит степень легитимности национальной экономики, правосознание субъектов экономической деятельности и оценка людьми степени справедливости существующего экономического устройства общества. Казалось бы, ответ на второй вопрос очевиден: государство не может и не должно терпимо относиться к противоправному поведению в сфере предпринимательства. Такова мировая практика и позиция стран с развитой демократией и правовой государственностью. Вместе с тем сегодня есть основания считать, что у нас наметился определенный отход от таких традиций в сфере уголовно-правового регулирования экономических отношений. Посмотрим, в чем суть нового тренда в политике противодействия криминальным явлениям в экономике.

Для нынешних студентов девяностые годы прошедшего столетия – это уже «давняя» история; для моего поколения – это период совсем близкий, это годы надежд и тревожных ожиданий. Мы надеялись на скорые демократические изменения, на приход цивилизованного рынка, свободной экономики, в которой будет цениться интеллект, знания, высокий профессионализм и творчество. Но девяностые для подавляющего большинства представителей интеллектуального труда и интеллигенции оказались во многом годами несбывшихся надежд. Они стали эпохой торжества торгашества и обмана, беспрецедентного обнищания населения и запредельного роста дифференциации граждан по уровню доходов и уровню жизни… «Дикий» капитализм он и есть дикий! Тогда власть провозгласила простой для понимания лозунг: «Разрешено все, что не запрещено законом», который с энтузиазмом восприняли те, у кого, как правило, не было серьезных моральных ограничений и рефлексии. Социально приемлемая реализация таких лозунгов возможна в обществе, где уже сформирована и действует необходимая и достаточная правовая база. А в России на тот момент даже не были разработаны уголовно-, гражданско- и административно-правовые нормы, которые бы адекватно отражали новые экономические и социально-политические реалии и эффективно регулировали общественные отношения в условиях зарождавшегося рынка и предпринимательства. Новый уголовный закон, впервые включивший правовые нормы, дающие квалификацию рыночным видам преступлений в экономике и предусматривающие уголовное наказание за их совершение, был принят только в 1996 г., а вступил в силу с 1 января 1997 г. Большинство таких норм вошло в статьи гл. 22 УК РФ «Преступления в сфере экономической деятельности». Иными словами, до 1997 г. новые виды преступлений в экономике – а это преимущественно преступления в сфере предпринимательства (business-crime) – совершались массово и повсеместно, но поскольку в законе они не были «прописаны», то за их совершение не было никакой сколько-нибудь серьезной от-

ветственности. Хотя во всех странах с давними рыночными традициями за аналогичные преступления предусмотрено очень жесткое наказание, и зная это, бизнес старается не выходить за рамки правового поля, поскольку не хочет нести в результате колоссальные издержки (материальные и финансовые потери, утрату репутации и личной свободы и т. д.). У нас же правовой вакуум обусловил не просто массовое совершение экономических преступлений, а как констатировали криминологи уже к середине девяностых, привел к всеобщей криминализации экономики и экономических отношений. Эти процессы я попытался проанализировать в одной из своих ранних монографий «Экономическая преступность и рыночные реформы: политико-экономические аспекты» (1994) [1].

Последовавший затем период конца девяностых – начала «нулевых» годов ознаменовался упорядочением системы правового регулирования экономической деятельности, ростом законопослушания в этой сфере, оздоровлением бизнеса, его антикриминальной санацией. Но уже тогда некоторые специалисты подметили и другой тренд: «Мы сегодня столкнулись с парадоксальным, казалось бы, явлением, когда борьба с преступностью, особенно преступностью экономической, стала рассматриваться властью как угроза самой власти» [2, с. 57]. Это высказывание доктора юридических наук, профессора Ю.В. Голика, который в бытность президентства М.С. Горбачева возглавлял в его администрации правовое управление. Именно он, наверное, первым распознал появление феномена опасности для властей предержащих жесткого уголовно-правового регулирования сферы экономической (предпринимательской) деятельности. Видимо, уже тогда стали формироваться предпосылки для будущей политики так называемой либерализации системы уголовно-правового регулирования экономических отношений.

В последующем мимикрия политического истеблишмента, обусловленная проникновением крупного капитала в структуры власти, привела к очевидному доминированию его интересов при выработке экономической политики и принятии нормативных правовых актов, призванных регулировать сферу экономической деятельности. Произошло то, чего больше всего боялся допустить в политике великий немецкий реформатор Людвиг Эрхард. Вспомним его завет другим политикам: «Ответственным за экономическую политику – я это подчеркиваю – является исключительно государство, в рамках данных ему демократическо-парламентских компетенций и прав. Конечно, вполне законна заинтересованность предпринимателей в экономической политике, как и законно их право высказывать свое мнение, но им самим, как и их представительным органам нельзя вмешиваться в экономическую политику» [3, с. 135].

Первым рельефным знаком начинающейся либерализации уголовного законодательства в части квалификации коррупционных и экономических преступлений и определения ответственности за их совершение стала удивительная акция по отказу в нашем уголовном законодательстве от самостоятельного института наказания в виде конфискации имущества. Такой отказ содержался в Федеральном законе № 162-ФЗ от 08.12.2003 г., который внес, пожалуй, первые серьезные изменения в УК РФ с момента его вступления в силу в 1997 г. Характерно, что законодатель «успел» принять указанный закон за сутки (!) до подписания Российской Федерацией Конвенции ООН «Против коррупции», которое состоялось 9 декабря 2003 г. в Мексике. Сам по себе данный факт говорит о многом: как можно расценивать действия, при которых накануне подписания конвенции, считающей применение конфискации имущества в качестве главного инструмента в борьбе с коррупцией и предупреждении коррупционных правонарушений, он осознанно удаляет этот инструмент из уголовного закона? Ратификация же Конвенции ООН «Против коррупции» Российской Федерацией состоялась в марте 2006 г. (Федеральный закон № 40-ФЗ от 08.03.2006 г.), после чего во исполнение требований конвенции конфискацию были вынуждены вернуть в УК РФ, что соответственно и произошло в июле этого же года (Федеральный закон № 153-ФЗ от 27.07.2006 г.). Только вот вернули ее уже не в качестве самостоятельного (и грозного) вида наказания, а лишь в качестве одной из мер уголовно-

правового характера. Кроме того, конфискации теперь подлежит не все имущество преступника, а лишь та его часть, которая судом признана приобретенной на преступно нажитые доходы, т. е. доходы, полученные в результате совершения преступлений…

Криминологи считают беспрецедентным изъятие института конфискации из уголовного закона на два с половиной года. Сам факт такого изъятия volens-nolens означает, что на это время «беловоротничковой» преступности – экономическим преступникам и коррупционерам – была предоставлена своего рода амнистия, созданы условия наибольшего благоприятствования для совершения противоправных деяний. Снижение рисков для преступников и преступлений всегда приводит к росту преступности. Это криминологическая аксиома. На практике это вылилось в экспоненциальный рост прежде всего коррупционных преступлений, в которых задействовано две стороны – бизнес, выступающий главным коррупгером (взяткодающей стороной) и власть (чиновники-коррупционеры как взяткополучатели). Так, например, по данным Фонда ИНДЭМ емкость рынка деловой коррупции в России за период 2001–2005 гг. возросла примерно на порядок – с 33,5 до 316 млрд долл. США и более чем в два раза (в 2,66) превысила доходы федерального бюджета [4, с. 5].

Поскольку с конфискацией удалось провести названный кульбит, а гражданское общество и научная общественность (юристы, прежде всего) не смогли на это адекватно отреагировать, курс на либерализацию уголовного законодательства был продолжен. Либерализация, повторим, рассчитана на изменения УК РФ, которые касаются преступлений, субъектами совершения которых становятся бизнесмены и чиновники. Второй, главный, этап либерализации (2009–2011 гг.) интересен еще в большей степени, поскольку именно в это время законодательные новации до неузнаваемости изменяют первоначальную конфигурацию и содержание главы 22 УК РФ, а также множество иных составов в части квалификации экономических и должностных преступлений, а также тяжести и характера наказания за их совершение. На этом этапе был принят целый ряд федеральных законов, которые поменяли вектор уголовной политики в отношении таких преступлений, принципиально ослабив ответственность тех, кто их совершает.

Вот как оценил ситуацию, к примеру, доктор юридических наук, профессор В.С. Овчинский: «Почему-то рамочный закон о полиции целый год обсуждался всем обществом. И это хорошо. Но радикальные поправки к большинству статей УК практически нигде не обсуждались. Отзывы МВД, ФСБ, Верховного и Конституционного судов, Общественной палаты были весьма критические. Но эти замечания проигнорированы. …Ледокол гуманизации продолжает пробиваться через все преграды, невзирая на общественное мнение, мнение ученых, практиков» [5].

Не ставя перед собой задачи подробного анализа второго этапа, перечислим «судьбоносные» нормативные правовые акты, внесшие главный вклад в дело либерального реформирования и гуманизации нашего уголовного законодательства. Это Федеральные законы: № 216-ФЗ от 29.07.2009 г., № 383-ФЗ от 29.12.2009 г., № 60-ФЗ от 07.04.2010 г., № 419-ФЗ и № 420-ФЗ от 07.12.2011 г. В результате либеральной модернизации уголовного закона сегодня, например, уже нельзя арестовывать лиц, подозреваемых в налоговых и большинстве иных экономических преступлений – мошенничестве, присвоении, растрате, обмане, злоупотреблении доверием, незаконном предпринимательстве, легализации преступно добытых средств и имущества, нарушении кредитных соглашений, ограничении конкуренции, незаконном использовании товарного знака, получении и разглашении коммерческой тайны, злоупотреблении при обращении ценных бумаг и при банкротстве, уклонении от уплаты таможенных платежей и т. д. Заключение до суда под стражу подозреваемых или обвиняемых в экономических преступлениях теперь допускается только в исключительных случаях, вместо этого предложено широко использовать залог. Некоторые преступления в сфере экономической деятельности вообще декриминализированы, поскольку, по мнению законодателя, перестали представлять общественную опас-

ность: лжепредпринимательство (ст. 173) и контрабанда (ст. 188).

Как относиться к феномену псевдолиберального реформирования уголовного закона? Является ли он исключительно российским явлением? Данный феномен представляет реальную угрозу для нации, ее здоровья и безопасности и, безусловно, останется в новейшей российской истории и эволюции уголовной политики как знак авторитарного перерождения системы отечественного права, определенного отхода от принципов цивилизованного устройства демократической политической системы. Но вовсе нельзя сказать, что он неизвестен другим странам – этой болезнью переболели многие, но раньше чем мы, некоторые продолжают наследовать этот вирус и сегодня, только в значительно менее опасной форме.

С точки зрения теории (институциональной экономики, общественного выбора, экономики бюрократии, социологии элит, критической криминологии) в произошедшем с нами нет ничего нового, такая практика мимикрии уголовного законодательства давно известна специалистам и изучена. Она появляется в связи с выходом на политическую арену влиятельных групп специальных интересов. В агрегированном виде это, как правило, экономические и политические элиты, которые в силу деструктивных деформаций демократических институтов и процедур получают возможность эффективно лоббировать принятие выгодного для собственных интересов законодательства, в том числе в сфере уголовно-правового регулирования экономической деятельности.

В русском издании американского учебника «Криминология», во второй главе («Формулируя определения преступности») ее автор, Джозеф Шели, подчеркивает прямую связь «конструирования» законов, в которых прописано, что и кого считать преступным, и интересами властных элит [6, с. 77–100]. При этом законы, налагающие запрет на определенные формы поведения и обязывающие граждан поступать иначе, принимаются законодателями, которые получили место при поддержке лоббирующих свои интересы групп; возможность претворять свои интересы в общественную политику является наиглавнейшим показателем обладания властью. В результате, преступность можно определить как действия, воспринимаемые находящимися у власти людьми как прямая или косвенная угроза их интересам [6, с. 86].

Похожие представления мы можем найти и у экономистов-институциалистов. Например, лауреат Нобелевской премии по экономике (1993) Дуглас Норт в классической работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» отмечает, что со становлением государства происходит неравное распределение силы принуждения, что создает возможность для тех, кто обладает большей силой принуждения, толковать законы в собственных интересах независимо от того, как это скажется на производительности (соблюдении общего интереса, росте благосостояния) [7, с. 72].

Очевидно, что либеральная модернизация российского уголовного закона преследует стратегическую цель – достижения неограниченной свободы экономической деятельности, но на самом деле она формирует легальные возможности избегать тюремного заключения за совершение экономических и коррупционных преступлений [8]. Это вполне осознанный реванш со стороны альянса крупного капитала и коррумпированных политических групп влияния, попытка возврата к порядкам девяностых годов (своего рода криминальный ренессанс), когда действовало правило «Разрешено все…». Сегодня либерализация – это тотальное сокращение поля правового регулирования сферы предпринимательской деятельности за счет декриминализации деяний, считающихся во всем мире преступлениями, и гуманизации наказаний за деяния, которые пока остаются в уголовном кодексе. И происходит такая мимикрия правового поля, как правило, вопреки мировому опыту уголовно-правового регулирования отношений в сфере экономической деятельности.

Назовем лишь один яркий пример отношения западной Фемиды к экономическим преступникам, преступникам в «белых воротничках». Вспомним приговор создателю крупнейшей финансовой пирамиды семидесятидвухлетнему Бернарду Мэдоффу – некогда уважаемому бизнесмену, богачу-миллиардеру, дружившему со

многими «сильными мира сего»: 29 июня 2010 г. судом Нью-Йорка он был осужден к 150 годам тюремного заключения [9]. При этом он сразу, еще до суда, был взят под стражу и помещен в тюрьму. В современной России и закон и судебная система удивительно благосклонны к лицам, совершившим аналогичные экономические преступления… Следует подчеркнуть, что западная практика жесткого отношения к «беловоротничковой» преступности и ее субъектам имеет свое отчетливое теоретическое обоснование. Один из авторов подхода, определяющего необходимость вынесения таким преступникам наказаний в виде лишения свободы, является Нобелевский лауреат по экономике (1992), основатель экономической теории преступлений и наказаний Герри Беккер. Опираясь на разработанную им теорию человеческого капитала, Беккер сделал вывод о необходимости применения дифференцированного подхода к наказанию «богатых» и «бедных» преступников, исходя из специфики ресурса, являющегося дефицитным для этих двух категорий: для первых субъектов это время, для вторых – денежные средства; следовательно, для первых преступников (в «белых воротничках») наиболее эффективным наказанием (с точки зрения сдерживающего эффекта) будет лишение свободы, для вторых – выплата штрафа (и принудительные работы для «зарабатывания» необходимых сумм).

Закономерным итогом либеральной революции российского уголовного законодательства становится возврат к всеобщей криминализации экономики и системы экономических отношений, которая была характерна для периода девяностых годов. Можно назвать еще целый ряд реальных деструктивных последствий, отрицательных внешних эффектов: это рост численности экономических преступников, расширение сферы деятельности организованной преступности в экономике, усиление практики «избирательного правосудия», стагнация экономики и невозможность ее модернизации, усиление имущественного расслоения граждан и дифференциации населения по уровню доходов и жизни, нарушение принципа социальной справедливости распределения национального богатства и национального дохода, возрастание социальной напряженности в обществе [10]. В совокупности они представляют реальную угрозу безопасности России, поскольку государство теряет правовые рычаги управляемости экономическими процессами, утрачивается социальный контроль над преступностью и единый нормативный порядок в обществе. Все это, вероятнее всего, может привести к экспоненциальному росту криминала в экономике, сокращению правового поля воспроизводства цивилизованных рыночных отношений, потере инвестиционной привлекательности страны для иностранных и отечественных легальных капиталов, дезинтеграции единого экономического пространства. Можно только догадываться, в чьих интересах может осуществляться такого рода сценарий. Так же как и строить догадки в отношении того, почему одним из активных инициаторов либерализации и гуманизации выступает, в частности, Минюст РФ. Последний, по словам его представителей, печется о «разгрузке» тюрем… Задача благородная, но если итогом ее реализации станет криминальный беспредел в экономике и обществе, она сама превращается в угрозу ключевым национальным интересам России! Остается пока без ответа и вопрос о том, почему нет публичности в обсуждении планов радикального реформирования уголовного законодательства о преступности в сфере экономической деятельности [5; 10].

Феномен либеральной мимикрии российского уголовно-правового регулирования предпринимательской деятельности навевает некие экзистенциальные ассоциации, в частности вспоминается известный застольный тост: «Чтобы у нас все было и нам за это ничего не было!». Не в этом ли тайный смысл сегодняшних попыток рихтовки уголовного закона? Думается, что у нас еще будет возможность узнать это. Насколько быстро будет преодолено это противоречие, зависит от позиции и активности гражданского общества, от осознания величины и системности этой угрозы для национальной безопасности. Последнее, в свою очередь, связано с наличием (или отсутствием) активной позиции ученых и специалистов, которые обязаны

донести до общественности диагноз латентного заболевания властных элит псевдолиберальной модернизацией и гуманизацией уголовного законодательства.

Чтобы убедиться в справедливости такой оценки, самое надежное – еще раз обратиться к опыту тех стран, которые доподлинно и много знают о свободе рыночных отношений в экономике и о том, как эту непреходящую социальную ценность сохранять. Вот что написал специально для российского читателя еще в 1999 г. главный редактор российско-германского журнала «Politeconom» немецкий профессор К. Херрманн-Пиллат. Говоря о социальной рыночной экономике как форме цивилизации и подчеркивая хрупкость ее конструкции, он отмечал следующее: «Главная сила, противостоящая рыночной экономике – власть как экономическая, так и политическая, порождающая бесправие в обществе и несправедливость в экономике. Поэтому защита рыночной экономики от власти – важнейшая цель ее политической составляющей. Именно в этом и ни в чем ином заключается основная цель социальной рыночной экономики! Социальная несправедливость и социальные беды объясняются ограничением рыночной конкуренции вследствие “сращивания бизнеса с властью”» [11, с. 49]. Такое же понимание либеральных ценностей в экономике исповедовал и Людвиг Эрхард: «Я глубоко убежден, что свободное предпринимательское хозяйство сохранится у нас лишь до тех пор, пока наше государство будет стоять на страже свободы. И если кое-кто в лагере предпринимателей этим недоволен, считая это ограничением свободы государством, я могу возразить одно: здесь речь идет о ложно толкуемой свободе, ибо нельзя, прикрываясь именем и принципами свободы, подавлять эту свободу» [3, с. 133].

Хочется выразить надежду, что такое понимание экономической свободы будет в нашем обществе воспринято и вытеснит ложные представления, ведущие к противоположному результату, а описанный «либеральный» тренд модернизации уголовного законодательства в части норм регулирования экономической деятельности будет потом изучаться историками не более как очередной парадокс отечественного рыночного реформирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Колесников, В.В.** Экономическая преступность и рыночные реформы: политико-экономические аспекты [Текст] / В.В. Колесников. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1994. – 172 с.

2. **Голик, Ю.В.** От экономической преступности к преступной экономике [Текст] / Ю.В. Голик // Организованная преступность и коррупция. – 2000. – № 2. – С. 50–61.

3. **Эрхард, Л.** Благосостояние для всех [Текст] : репринт, воспроизведение: пер. с нем. / Л. Эрхард; вступ. ст. Б.Б. Багаряцкого, В.Г. Гребенникова. – М.: Дело, 2001. – 352 с.

4. **Сатаров, Г.** Динамика коррупции в условиях аномальной экономики [Текст] / Г. Сатаров // Информационные ресурсы России. – 2005. – № 6. – С. 2–6.

5. **Овчинский, В.С.** Ледокол гуманизации [Текст] / В.С. Овчинский // Независимая газета. – 2011. – 5 апр.

6. Криминология [Текст] : пер. с англ. / под ред. Дж. Ф. Шели. – 3-е междунар. изд. – СПб.: Питер, 2003. – 864 с. – (Серия «Мировая юриспруденция»).

7. **Норт, Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 190 с.

8. **Ципко, А.С.** Борьба с коррупцией или новая либерализация. Инициативы Минюста подрывают сознание неотвратимости наказания за совершенное преступление [Текст] / А.С. Ципко // Новая газета. – 2011. – 17 марта.

9. Приговор «аферисту века»: 150 лет тюрьмы: Reuters, Взгляд [Электронный ресурс] // pravo.ru. – Режим доступа: http://pravo.ru/interpravo/news/view/13362/ (дата обращения: 29.06.2009).

10. **Скобликов, П.А.** Основания и последствия ослабления ответственности за экономические преступления в современной России [Текст] / П.А. Скобликов // Закон. – 2011. – № 9. – С. 96–105.

11. **Херрманн-Пиллат, К.** Социальная рыночная экономика как форма цивилизации [Текст] / К. Херрманн-Пиллат // Вопросы экономики. – 1999. – № 12. – С. 48–53.

12. **Бабкин, А.В.** Инновационное развитие промышленности: кластерный подход [Текст] : [моногр.] / А.В. Бабкин [и др.]. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2011. – 484 с.

УДК 332.1:338.012

А.Е. Чусова

ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Роль динамично развивающегося потребительского рынка для экономики России существенна: от качества предоставляемых товаров, работ, услуг зависит уровень жизни, от уровня производства потребительских товаров – экономическая безопасность страны. В структуре ВВП России в 2010 г. доля оптовой и розничной торговли составляла 16 %, доля потребительских услуг – также 16 % [1, с. 224].

Однако в современных условиях потребительский рынок испытывает на себе действие многих деструктивных факторов, которые приводят его в упадок и снижают уровень безопасности для его участников.

Одним из таких факторов является низкое производство отечественных товаров. Доля импорта отдельных товаров в их ресурсах в среднем составляет около 45 % (по некоторым товарным группам, например обувь кожаная, этот показатель достигает 70 %) [1, с. 562]; легкая промышленность обеспечивает население отечественными товарами на 17 % [2].

Сегодня лидерами в легкой промышленности являются Китай, страны Средней и Юго-Восточной Азии, а также бурно развивающиеся в последнее время страны Южной Америки [3, с. 255]. В этих странах легкая промышленность объявлена в качестве приоритетной для развития национальной экономики.

В России отечественное производство товаров для потребительского рынка находится в состоянии упадка: доля производства пищевых продуктов в структуре обрабатывающего производства страны составляет около 18 %, текстильного и швейного производства – 1 % [1, с. 224], износ оборудования в среднем составляет 40 % [2]. Такая ситуация в отрасли связана, прежде всего, с сырьевой моделью развития отечественного производства.

Второй не менее важный деструктивный фактор – это качество и безопасность потребительских товаров, работ, услуг.

Анализ статистических данных не позволяет сделать однозначный вывод, так как изменения в законодательстве коррелируют с показателями статистики (см. рис. 1, где представлены данные официальной статистики МВД России). Наблюдается «волновое» изменение показателей: снижение в 2004 и 2005 гг. объясняется внесением в октябре 2003 г. дополнения в ФЗ № 134-ФЗ от 08.08.2001 г. «О проведении плановых проверок в отношении субъекта малого предпринимательства», где говорится, что мероприятия по контролю могут проводиться не ранее чем через три года с момента его государственной регистрации. В 2004 г. по России в целом наблюдался рост правонарушений (по продаже товаров, выполнению работ, оказанию населению услуг ненадлежащего качества или с нарушением требований), что объяснялось, в первую очередь, особенностью статистики Чеченской Республики (в 2004 г. на 20 тыс. нарушений больше, чем в 2003 г.), а также существенным ростом этих показателей в Республике Башкортостан.

В 2009 г. наблюдалась вторая волна резкого снижения показателей, объясняемая введением в действие закона № 294-ФЗ от 26.12.2008 г., который ограничивает проведение проверок субъектов предпринимательства и ужесточает меры государственных органов по их проведению. Третья волна снижения данных показателей в 2010 г. является продолжением тенденции 2009 г. (например, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. наблюдалось снижение количества проверок по выявлению незаконного оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции на 39,3 %, а в 2010 г. по сравнению с 2009 г. – на 26,4 %).

В среднем по России за период с 2000 по 2010 г., по данным официальной статистики, отмечалось около 20 % товаров ненадлежащего качества или опасных для жизни, поступивших на потребительский рынок (в среднем за 2010 г. – 12 %) [1, с. 386–387].

Рис. 1. Динамика правонарушений по федеральным округам РФ в 2002–2010 гг.

(—△—) – Южный ФО; (—□—) – Северо-Западный ФО; (—○—) – Дальневосточный ФО; (—✱—) – Сибирский ФО; (—×—) – Уральский ФО; (····△····) – Приволжский ФО; (– ◇ –) – Северо-Кавказский ФО; (—◇—) – Российская Федерация

Проблемы качества и безопасности потребительских товаров, работ и услуг тесно связаны с теневой экономикой. По разным оценкам уровень теневой экономики в нашей стране на потребительском рынке составляет от 25 до 63 % [4, с. 132–138; 5]. В стратегических планах Правительства РФ относительно развития легкой промышленности отмечено, что около 41,7 % в сфере производства и нелегального импорта [2] остается неучтенным. Наиболее распространенные правонарушения на потребительском рынке: мошенничество; производство, приобретение, хранение, перевозка или сбыт немаркированных товаров и продукции; выпуск или продажа товаров, выполнение работ либо оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности, и др.

Одним из основных деструктивных факторов при этом – ущерб, наносимый потребителям. Основные статьи, которые позволяют проанализировать данный ущерб, – это ст. 159 УК РФ и ст. 14.7 КоАП РФ, а также статьи, которые показывают косвенную оценку: ст. 14.2, 14.4, 14.15 и др. КоАП РФ; ст. 188, 227, 238 и др. УК РФ.

Данные по ст. 200 УК РФ в общей доле выявленных преступлений на потребительском рынке составляют за 2000–2004 гг. в среднем 60 % (в общей доле выявленных преступлений – 20 %). В 2005 г. эта статья была отменена, так как по мнению инициаторов поправок ответственность за подобные деяния предусмотрена КоАП РФ, а случай, когда обман потребителей превышает сумму 500 р., должен быть квалифицирован по ст. 159 УК РФ.

Некоторые эксперты высказывают мнение, что отмена статьи связана с декриминализацией и либерализацией уголовной политики государства. После отмены ст. 200 УК РФ правонарушения по ст. 159 УК РФ за 2005–2010 гг. увеличились вдвое, однако если анализировать в сумме и правонарушения по обману потребителей, они уменьшились в 2,5 раза.

Важное место в числе факторов, способствующих обману потребителей, занимает виктимологический аспект. Зачастую граждане (потребители) своими действиями (бездействием) провоцируют преступников на совершение в отношении них обмана. Бездействие большинства потребителей страны связано с высоким уровнем коррупции, бюрократизации органов власти, правовой культурой общества и др.

Проведенный анализ показал основные проблемы рынка, но стоит отметить, что методики, которая позволяет провести комплексный анализ диагностики потребительского рынка с учетом деструктивных факторов, пока не существует.

В связи с этим предложим методику оценки уровня безопасности потребительского рынка (рис. 2), в основе которой лежит индикативный

Рис. 2. Составляющие комплексной методики оценки уровня безопасности потребительского рынка

метод [6] и которая классифицирует ситуацию в регионе по четырем уровням безопасности (рис. 3).

Данная методика апробирована на примере Уральского федерального округа по данным за 2003–2010 гг. (рис. 3). Результаты за 2010 г. показывают, что в среднем по УрФО уровень безопасности вызывает опасения, хотя по некоторым регионам, таким как Тюменская область (без округов), ХМАО, ЯНАО, ситуация на рынке находится на уровне безопасности первой степени, что является приемлемым для участников потребительского рынка.

Рис. 3. Результат оценки уровня безопасности потребительского рынка Уральского федерального округа в 2010 г.

(▬ ▬) – качество товаров, работ и услуг потребительского рынка; (—○—) – продовольственная безопасность; (—△—) – качества и обеспеченности непродовольственными товарами; (—□—) – защищенности участников потребительского рынка.

Н – нормальный уровень безопасности; УР1 – уровень безопасности первой степени; УР2 – уровень безопасности второй степени; НБУ – небезопасный уровень

Такая ситуация в данных субъектах связана с особенностью территорий. Во-первых, потребительская активность в данных регионах низкая, потребители, особенно в ЯНАО, приобретают товары за пределами своих территорий; во-вторых, уровень жизни в данных субъектах в среднем выше, чем в других регионах УрФО; в-третьих, сфера услуг в данных регионах, особенно в ХМАО и ЯНАО, менее развита, чем в других регионах УрФО.

В остальных регионах УрФО наблюдается уровень безопасности второй степени, что вызывает некоторые опасения и требует принятия мер по защите потребителей со стороны органов государственной власти, потребительских организаций, комитетов и др.

За последние годы некоторые страны затратили значительное количество времени и средств на развитие более усовершенствованных методов для анализа и защиты потребительского рынка. Приоритетами в повышении уровня защиты потребителей являются несколько направлений: это принципиально новый контроль качества потребительских товаров, уровня потребительских цен на жизненно важные товары, услуги и работы, создание полноценной и действенной системы защиты потребителей, а также вклад в просвещенность и образованность потребителей.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ («Потребительский рынок России: диагностика отраслевых и региональных проблем формирования, разработка мер по снижению негативных тенденций»«), проект № 12-32-01001а1.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Россия в цифрах. 2011 [Текст] : кр. стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 581 с.

2. Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/3

3. **Калабеков, И.Г.** Российские реформы в цифрах и фактах [Текст] / И.Г. Калабеков. – Изд. 2-е. – М.: РУСАКИ, 2010. – 498 с.

4. Национальные счета России в 2003–2010 годах [Текст] : стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 333 с.

5. **Агарков, Г.А.** Повышение эффективности налоговых проверок как приоритетное направление совершенствования системы налогового администрирования [Текст] / Г.А. Агарков, А.С. Найденов // Экономика. Налоги. Право. – 2009. – № 6. – С. 4–13.

6. Экономическая безопасность Свердловской области [Текст]. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2003. – 455 с.

УДК 378

М.М. Бутакова, О.Н. Соколова

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНОВ РОССИИ*

Одним из важнейших показателей с точки зрения инновационного развития сохраняющихся у России конкурентных преимуществ является человеческий капитал [1].

Успешность реализации стратегий инновационного развития страны и регионов в значительной степени зависит от степени соответствия системы профессионального образования решаемым стратегическим задачам. В этом контексте научный и практический интерес представляет анализ современного состояния, проблем и противоречий в системе высшего профессионального образования.

Последние десятилетия образование в России, как и в других странах с достаточно высоким уровнем социально-экономического развития, объявлено национальным приоритетом. Уровень образования, уровень профессиональной подготовки рассматриваются как главные факторы устойчивого развития экономики, основанной на знаниях. Внимание государства к образованию нашло отражение в стратегических документах развития Российской Федерации, см. в том числе [1].

Выделим наиболее значимые тенденции, характеризующие современное состояние и перспективы развития отечественной системы высшего профессионального образования.

Высокий уровень образования населения. По доле населения с высшим и дополнительным профессиональным образованием (22,8 % численности населения в возрасте от 25 до 64 лет) Россия находится на уровне таких ведущих зарубежных стран, как Великобритания, Швеция и Япония, и опережает Германию, Италию и Францию. Особенно важен с точки зрения создания эффективной инновационной системы сохраняющийся высокий уровень высшего образования по естественно-научным и техническим специальностям [1].

Агрегированные данные обследования бюджетов домашних хозяйств на конец 2004 г., размещенные на сайте Федеральной службы государственной статистики, характеризуют уровень образования населения РФ по половозрастным группам. Согласно этим данным, доля лиц в возрасте 18 лет и старше, имеющих высшее образование, составляет в целом по РФ 23 %, при этом значительно различается для городского (28 %) и сельского (12 %) населения. Столь существенные различия в уровне образования населения городской и сельской местности отражают, с одной стороны, более низкую ценность высшего образования у жителей сельской местности, а с другой – более высокую мобильность жителей сельской местности, получивших высшее образование, по сравнению с той частью, которая его не имеет.

Изменение направления тренда, характеризующего развитие высшего профессионального образования. Статистические данные свидетельствуют о смене периода активного роста коли-

* Статья подготовлена в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России».

чественных характеристик системы высшего профессионального образования Российской Федерации (1990–2004 гг.) на период их снижения, начавшийся в 2004 г. За период 1990–2004 гг. количество высших учебных заведений увеличилось в 2,08 раза, прием на первый курс – в 2,84 раза. В последующий период (2004–2009 гг.) количество высших учебных заведений увеличилось лишь на 4 %, прием на первый курс сократился на 7 %. В среднесрочной перспективе наиболее вероятно сохранение тенденции снижения количественных показателей, что связано, в первую очередь, с демографическими характеристиками населения, а также с исчерпанием источников их роста в предыдущие годы.

Развитие рынка услуг высшего профессионального образования при сохранении доминирующих позиций государственных вузов. Конституцией РФ, а также Законом «Об образовании» гражданам нашей страны государство гарантирует общедоступность и бесплатность начального профессионального образования, а также на конкурсной основе бесплатность среднего профессионального, высшего профессионального и послевузовского образования в государственных и муниципальных вузах. В отличие от стран с развитой рыночной экономикой, в которых патерналистские меры государств предпринимались с целью изменить рынок образовательных услуг, достичь равновесия, соответствующего «социальным» предпочтениям, в Российской Федерации переход к рынку был осуществлен через разрешение рыночных отношений в системе высшего профессионального образования как дополняющих государственную систему. За годы рыночных преобразований не уменьшилось ни количество государственных организаций профессионального образования, ни контингент студентов в них. Если в 1995 г. в Российской Федерации насчитывалось 759 высших учебных заведений, в том числе 566 государственных (74,6 % от общего числа) и 193 негосударственных (25,4 %), то в 2009 г. количество вузов увеличилось до 1114, в том числе государственных до 662 (59,4 % от общего числа), а негосударственных до 452 (40,6 %). Доля негосударственных вузов в приеме студентов составила в 2009 г. 13,9 % против 7,7 % в 1995 г.

Несмотря на высокие темпы роста, негосударственные вузы остаются значительно менее крупными, чем государственные. В 2009 г. средняя численность студентов в негосударственных вузах составила около трех тысяч человек, в государственных – более девяти тысяч. Как правило, негосударственные вузы ведут подготовку по образовательным программам, наиболее востребованным на рынке покупателей, в них практически отсутствует обучение по программам естественно-научных и технических направлений и специальностей. Несмотря на опережающие темпы роста количества негосударственных вузов и контингента студентов в них, основная часть студентов обучается в государственных вузах. Следовательно, на общую ситуацию на рынке образовательных услуг в России определяющее влияние продолжают оказывать государственные вузы, так как их доля в общей численности студентов остается преобладающей.

Следует учесть, что государственные вузы остаются активными и наиболее конкурентными субъектами на рынке образовательных услуг, так как в них на условиях полного возмещения затрат на обучение принимается более половины всех зачисленных студентов. По данным Государственного комитета статистики, в 2009 г. с полным возмещением затрат на обучение было принято более 65 % от общего числа принятых, в том числе около 60 % – на условиях полного возмещения затрат. Развитие рыночных отношений в сфере профессионального образования позволило привлечь средства потребителей, что способствовало повышению доступности высшего профессионального образования при одновременном снижении нагрузки на государственный бюджет.

Переход на уровневую систему подготовки. Переход на двухуровневую систему обучения оказал существенное влияние на структуру рынка услуг высшего профессионального образования, на динамику спроса на образовательные услуги, на позиции отдельных вузов в системе высшего профессионального образования. В процессе

перехода возросла дифференциация вузов, конкурентные преимущества получили образовательные учреждения, имеющие право на подготовку по программам магистратуры.

Более активное использование целевого подхода со стороны государства к финансированию образовательных учреждений. С началом реализации национального проекта «Образование» финансовая ситуация существенно изменилась для образовательных учреждений, доказавших свою возможность решать сложные задачи модернизации профессионального образования. Государство следует принципам селективного финансирования высшего профессионального образования, о чем свидетельствует пакет федеральных целевых программ, финансируемых Министерством образования и науки Российской Федерации: «Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 годы», «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007–2013 годы», «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг., «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008–2011 годы», при этом стремясь сосредоточить финансовые ресурсы на поддержке наиболее перспективных организаций высшего профессионального образования.

Институциональные изменения в системе ВПО. Государство стремится институционально закрепить разный уровень образовательных учреждений системы высшего профессионального образования, выделяя наиболее конкурентоспособные на мировом рынке образовательных услуг. Наиболее значимыми направлениями деятельности в этой сфере являются создание сети федеральных университетов, научно-исследовательских университетов, придание особого статуса Московскому и Санкт-Петербургскому университетам.

Изменение технологий обучения. Использование новых информационно-коммуникационных технологий и технологий обучения при высоких единовременных затратах позволяет значительно сократить текущие затраты и увеличить доступность образовательных услуг. В первую очередь, речь идет о технологиях дистанционного обучения, изменяющих не только методики, но в определенной степени и содержание обучения. Электронные издания, электронные библиотеки, справочные и поисковые системы, образовательные курсы и программы значительно ниже по стоимости, чем их аналоги на традиционных носителях.

Ориентация образовательных программ на требования рынка труда. Федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования предусматривают большее участие работодателей в формировании и реализации основных образовательных программ с целью их ориентации на требования рынка труда. Студенты как потребители образовательных услуг стремятся получить навыки, востребованные на рынке труда, которые обеспечат им возможность трудоустройства и карьерного роста. Университеты заинтересованы в обеспечении трудоустройства выпускников при высокой оценке качества результатов обучения работодателями в целях повышения собственного престижа и конкурентоспособности.

Сегодня для описания взаимодействия университета, бизнеса и власти мировое инновационное сообщество опирается на теорию «тройной спирали» [2], согласно которой инициатором такого взаимодействия может быть любой из участников, но университет играет, как правило, лидирующую роль. В этой связи усиливается актуальность проблемы типологизации университетов.

Федеральный закон № 125-ФЗ от 22.08.1996 г. «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (с изменениями) установил следующие виды высших учебных заведений: федеральный университет, университет, академия, институт. В отношении университетов, находящихся в ведении Российской Федерации, в равной степени эффективно реализующих образовательные программы высшего профессионального и послевузовского профессионального образования и выполняющих фундаментальные и прикладные научные исследования по широкому спектру наук, может устанавливаться кате-

гория «национальный исследовательский университет».

В соответствии с классификацией А.Ю Юданова в общеевропейском образовательном пространстве можно выделить университеты-коммутанты, призванные оказывать образовательные услуги массовому потребителю; инновационные университеты-эксплеренты; специализированные университеты-патиенты и претендующие на роль головных вузов – лидеров образования многоотраслевые университеты-виоленты [3].

Для определения роли и места университетов в инновационном развитии экономики мы предлагаем осуществлять их классификацию, учитывая характер и степень воздействия на социально-экономическую систему каждого региона.

Университеты, определяющие имидж региона, конкурентные преимущества перед другими регионами. К этой группе могут быть отнесены университеты, имеющие высокие рейтинги на национальных и международных рынках образовательных услуг. В этом случае влияние университета на региональную экономику определяется дополнительной привлекательностью региона, формированием интеллектуальной элиты, среды, традиций. В 80-е гг. XX в. Р. Флоракс отмечал, что эффект от развития вуза напрямую связан с его статусом, и влияние вуза с более высоким статусом на региональное развитие будет более значительным [4].

Университеты, считающие основной стратегической целью подготовку кадров для региона. К этой категории можно отнести большинство отечественных и зарубежных университетов, высокий спрос на услуги которых определяется интересом к профессиональному развитию и карьерному росту со стороны студентов в конкурентной среде региональной рыночной экономики. Перспективы развития этих университетов тесно связаны с эволюцией идеологии обучения – от подготовки всесторонне развитых личностей, для которых профессиональная конкурентоспособность не является определяющим мотивом, к подходам, где профессиональные, карьерные намерения становятся решающим стимулом к получению образовательной услуги [5].

Предпринимательские университеты. К этой категории следует отнести университеты, выполняющие значительные объемы НИОКР, осуществляющие коммерциализацию своих разработок, активно занимающиеся инновационной предпринимательской деятельностью. В настоящее время мы наблюдаем тенденцию, когда университеты эволюционируют в сторону предпринимательских университетов, вносящих значительный вклад в инновационное экономическое развитие регионов. Такие университеты, несомненно, способствуют прогрессу общества знаний и наукоемкой экономики. Предпринимательство считается неотъемлемым признаком современного динамично развивающегося университета.

Университеты как полюсы экономического роста региона. По мнению французского регионалиста Ж. Будевиля, региональный «полюс роста» представляет набор развивающихся и расширяющихся отраслей, размещенных в урбанизированной зоне и способных вызвать активизацию экономической деятельности во всей зоне своего влияния. Согласно данной теории образование «полюсов роста» происходит только в том случае, когда имеется ключевая (ведущая) отрасль, относящаяся к наиболее динамичным отраслям, или когда налицо благоприятные условия для интенсивного внедрения инноваций. Г. Монгейм отмечал, что создание университета может стать толчком роста для регионального развития [6]. Региональный университетский комплекс или инновационный центр может стать «полюсом роста» только в том случае, если наряду с ведущим университетом структура экономики региона включает ряд ведущих наиболее прогрессивных отраслей, способных оказывать формирующее влияние на окружающую территорию и имеющих темпы роста, превышающие средненациональные, т. е. отрасли с так называемым эффектом мультипликации [7]. По мнению проф. МГУ В.П. Третьяка, в качестве источника экономического роста можно рассматривать результативность функционирования отраслевых рынков [8]. Раз-

вивая данный подход, отметим, что источником экономического роста региона может стать результативность функционирования регионального рынка услуг высшего профессионального образования, для определения которой следует оценить долю услуг высшего профессионального образования в валовом региональном продукте и в валовом внутреннем продукте страны, установить степень влияния высшего профессионального образования на устойчивость развития экономики региона, наличие мультипликативного эффекта от расширения регионального рынка услуг высшего профессионального образования. При этом неоднозначен ответ на вопрос о границах расчета мультипликативного эффекта, т. е. только в данном регионе или за его пределами. Вероятно, следует учитывать внутрирегиональный и межрегиональный мультипликативные эффекты.

Анализ и осмысление основных тенденций в развитии системы высшего профессионального образования, роли и значения университетов дают основание считать высшее профессиональное образование основным стратегическим ресурсом инновационного развития экономики региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.: утв. Распоряж. Правительства РФ № 2227–р от 08.12.2011 г. [Электронный ресурс] // Поисковая система «Консультант Плюс».

2. **Ицковиц, Г.** Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии [Текст] / Генри Ицковиц; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010.

3. **Юданов, А.Ю.** Конкуренция: теория и практика [Текст] / А.Ю. Юданов. – М.: ГНОМ и Д, 2001.

4. **Florax, R.** The regional economic role of universities: the dark side of university [Text] / R. Florax. – Twente: Centre for higher education policy studies, University of Twente, 1987.

5. **Рубин, Ю.Б.** Рынок образовательных услуг: от качества к конкурентоспособным моделям [Текст] / Ю.Б. Рубин // Высшее образование в России. – 2011. – № 3.

6. **Monheim, H.** Die raumordnungpolitishe Relevanz des Hohschulbaus [Text] / H. Monheim // Informationen zur Raumentwicklung, 1977.

7. **Сысоев, А.П.** Теория полюсов роста [Текст] / А.П. Сысоев // Ломоносовские чтения – 2003: матер. науч. конф. – М.: Экон. ф-т МГУ, ТЕИС, 2003.

8. **Третьяк, В.П.** Результативность функционирования отраслевых рынков как фактор экономического роста [Текст] / В.П. Третьяк // Ломоносовские чтения – 2003: матер. науч. конф. – М.: Экон. ф-т МГУ, ТЕИС, 2003.

УДК 331.1

О.С. Белокрылова, Э.Ю. Захариадис

ФОРМИРОВАНИЕ УНИВЕРСИТЕТАМИ СПРОСА НА ТРУД В УСЛОВИЯХ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Общественная миссия университетов не изменялась, по существу, на протяжении нескольких столетий. Она прирастала новым содержанием и весомой степенью ответственности вузов в развитии человеческого капитала нации, формировании востребованных обществом социальных, профессиональных и личностных компетенций. В эпоху глобализации, поступательного развития информационного общества и экономики знаний университеты утрачивают свое право выступать «куратором», эксклюзивным экспертом в сфере знаний. Современный университет становится медиатором, идентификатором новой личности, способной жить и работать в высококонкурентной и динамичной общественной среде. Подобное перепозиционирование, безусловно, изменяет модели развития вузов, ставит перед ними задачи комбинирования социально-ориентированных и предпринимательских стратегий в ответ на вызовы и потребности общества (см. схему). Это предполагает, по мнению Г. Константинова и С. Филоновича, последовательную и систематическую работу по трем направлениям: генерации новых знаний и технологий, модификации методов преподавания для превращения знаний в практику путем инициирования новых видов деятельности, трансформации внутренней среды и модификации взаимодействий с внешней средой посредством наращивания качественного и конкурентоспособного кадрового ресурса [5, с. 52].

Чрезвычайная проактивность действия экономических, общественно-политических и институциональных факторов в экономике образования, инерционность и сохраняющаяся зависимость российских университетов от политических контрактов и целевого финансирования на фоне легитимного расширения их экономической и управленческой автономии выдвигают на первый план задачи организационных преобразований внутренней среды вузов и изменения их кадровых стратегий в направлении расширения имеющегося человеческого потенциала и его приращения за счет внутренних и внешних ресурсов. В этой связи целесообразным

Стратегические задачи университетов в экономике знаний

представляется исследование и систематизация макро- и микроэкономических факторов, определяющих динамику спроса на труд учреждений высшего профессионального образования.

Под спросом на труд учреждения высшего профессионального образования понимается количество рабочей силы, которое работодатели готовы нанять в данный период времени при определенной ставке заработной платы. Спрос университета на труд носит производный характер, определяется спросом на предъявляемые обществу образовательные услуги, продукты исследовательской деятельности, зависит от цен на них, а также от производительности и общественной востребованности академического труда при их создании.

С учетом довольно диверсифицированного характера труда в учреждениях высшего профессионального образования в рамках данного исследования уделим внимание особенностям спроса вузов на труд научно-педагогических работников высшей квалификации, что нуждается в категориальном уточнении. Традиционно контактный персонал вузов, непосредственно участвующий в педагогическом процессе, классифицируется как профессорско-преподавательский состав (ППС) [8]. В исследованиях российских ученых, в числе которых Н. Шматко, Я. Кузьминов, В. Балашов, А. Казанцев, И. Никитина, А. Цветков и др., посвященных развитию научного потенциала высшей школы в современных условиях, вводится категория «научно-педагогические работники высшей квалификации», отражающая сочетание преподавания и исследований в содержании труда, а также наличие постдипломного образования (аспирантуры и докторантуры) в качестве квалификационного признака данной группы сотрудников. Российское трудовое законодательство определяет эту группу персонала вузов как «научно-педагогические работники высших учебных заведений» (гл. 52, ст. 331–332 ТК РФ) [9].

Целесообразность сочетания в процессе труда реальных исследований и преподавания обусловлена потребностями современной экономики знаний и целями государственной научно-технической политики[1], а также стремлениями университетов обеспечить организационную устойчивость и конкурентоспособность. Я. Кузьминов указывает на наличие существенной корреляции качества университета (фактор спроса потребителей образовательных услуг вуза) с качеством преподавания, предусматривающего передачу краевого инновационного, а не репродуктивного знания [7, с. 34]. Однако законодательно не проработаны вопросы распределения веса преподавательского и исследовательского компонентов в содержании труда данной категории сотрудников. Например, в ТК РФ не определена категория сотрудников, сконцентрированных на исследованиях: проведение исследований в вузах осуществляется в проектных группах и, как правило, по срочному трудовому договору, что, по мнению А. Варшавского, приводит к распылению занятости и развитию ее нетипичных форм (дистанционная занятость, краткосрочные контракты, фриланс, заемный труд), сокращению производительности и невысокой степени социальной защищенности исполнителей исследовательских проектов. Оптимальное сочетание исследовательского и педагогического труда работника высшей квалификации должно быть основой академического контракта, предусматривающего наряду с достойным материальным вознаграждением общественное признание труда исследователя и педагога высшей школы, на фоне постепенного сокращения академического вознаграждения, которое есть «максимизация ценности нематериального дохода сотрудника по сравнению с альтернативным использованием человеческого капитала» [2, с. 130]. Подобное понимание содержания академического труда и его вознаграждения должно обеспечить, с одной стороны, качественную и количественную определенность кадровой потребности вуза, а с другой – включенность научно-педагогического работника

[1] Основные направления научно-технической политики РФ отражены в следующих основных документах: ФЗ № 127 «О науке и государственной научно-технической политике», ФЗ № 125 «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», Проекте «Основы политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу».

высшей квалификации, заключившего академический контракт, в коллективный процесс труда для достижения стратегических целей университета и собственной профессиональной и личностной самореализации.

Потребности и спрос вузов в научно-педагогических работниках высшей квалификации в значительной степени детерминированы действием макроэкономических факторов, в числе которых важнейшую роль сегодня играют глобальные факторы.

Современный этап развития глобального информационного общества характеризуется объективным изменением роли высшего образования в формировании культуры. Массовизация высшего образования, повышение престижа заниеемких профессий, способствовали, по мнению Дж. Дугласа, распространению в мире культуры честолюбия, нацеленной на постоянное наращивание человеческого потенциала, стимулирование социально-экономической мобильности людей, укрепление национальной экономической конкурентоспособности [3, с. 73]. Являясь проводниками культуры честолюбия, университеты стремятся дифференцировать свои цели и задачи, что требует от профессоров обладания довольно широким кругом компетенций. «Структурированные рынки возможностей» (термин введен Дж. Дугласом) из внешней среды проникают и во внутреннюю среду университетов, обеспечивая расширение автономии[2] отдельного профессора в выборе направлений деятельности и подборе команды. Относительная автономия профессора в организационной среде вуза позволяет ему довольно гибко включаться в различные проектные структуры, реализовывать внутреннюю и внешнюю академическую мобильность, наращивая собственный академический потенциал. Однако для обеспечения высокого качества образовательного и исследовательского процесса университеты формализуют и усложняют порядок оценки продуктивности академического труда (повсеместно переходя к количественным критериям) [11, с. 287].

Дифференциация целей, задач и образовательных практик университетов во всем мире обусловлена также пролонгацией и изменением направлений образовательных траекторий современного общества. Как подчеркивалось, университеты сегодня выступают социальными медиаторами, формирующими компетенции адаптивности личности к новой социальной стратификации, движениям и социальным структурам. То есть университеты осуществляют не только профессиональную подготовку человека, но и его активное включение в социальную среду (сеть). Это, в свою очередь, ставит перед университетами и профессорами задачу создания академической социальной сети, профессиональных сообществ, осуществляющих, по мнению Я. Кузьминова [7] прежде всего поддержку и контроль работы академического персонала в своей области. Это обеспечивает, по мнению С. Хеда, общественную экспертизу создаваемых знаний и их независимость от авторитарных, идеологических форм отбора [11, с. 54].

И наконец, развитие информационного общества усиливает конфронтацию между ценностями индивидуализма и коллективизма в плоскости информационных сетей. Дигитализация сферы профессионального образования, активное использование информационных технологий в учебном и исследовательском процессе ставит перед его участниками задачу развития принципиально новых компетенций, объединяемых понятием «креативность»[3], успешно описанным В. Круллом применительно к сфере высшего образования [6, с. 151].

Объективно, высшее образование становится все более глобальным. Вступление России в Болонский процесс, изменение образовательных стандартов, расширение академической мобильности обеспечили активное *включение национальной системы высшего профессионального образования в международные образовательные рынки и рынки научного труда.* А это, в свою очередь, способствовало проявлению ряда по-

[2] Подобная тенденция в развитии организационной среды вузов может выступить угрозой стабильности оргструктур российских вузов, которые характеризуются «кафедроцентричностью» и формально закрепляют преподавателя в структуре конкретного подразделения (кафедры или факультета).

[3] Культура креативности, описанная В. Круллом, включает семь элементов: компетентность, смелость, коммуникации, многообразие, инновационность, настойчивость, интуиция.

следствий глобализации в системе профессионального образования: развитию формальных и комплементарных связей в академическом мире, сегментации и дифференциации провайдеров высшего образования, расширению профессиональной мобильности и появлению международных сегментов на национальных рынках труда научно-педагогических работников. Так, с целью активизации исследовательского и преподавательского потенциала, развития практик обучающей организации и освоения опыта зарубежных университетов, а также фиксирования видимых конкурентных преимуществ для потребителей образовательных услуг или других контрагентов российские университеты приглашают для работы или рекрутируют в рамках открытого конкурса[4] сотрудников-иностранцев. Довольно активно эту практику осваивает ГУ ВШЭ, имея в качестве стратегической цели построение конкурентоспособного исследовательского университета международного уровня. Отстаивая лидерские позиции в области социально-экономического образования в России, ГУ ВШЭ видит в международном рекрутинге возможность подобрать персонал более высокого качества, которое в мировом академическом сообществе измеряется числом публикаций в международных реферируемых журналах [1, с. 3]. При этом, как справедливо отмечает С. Егерев, ставка должна делаться не столько на эмигрантов-ученых, покинувших страну в период экономических реформ и позже, сколько на признанных мировым сообществом зарубежных ученых [4, с. 210]. Однако широкое привлечение зарубежных научно-педагогических работников затрудняется в связи с отсутствием нормативно-правовой проработанности данного вопроса в российском законодательстве, сохраняющейся практикой квотирования вакансий, получения статуса высококвалифицированного специалиста, а также со сложностями, связанными с интеллектуальной собственностью.

Таким образом, спрос на труд учреждений высшего профессионального образования в условиях инновационно-индустриальной модернизации национальной экономики формируется под воздействием системы факторов макро- и микроэкономического влияния. В эпоху модернизации происходит пересмотр позиции научно-педагогического работника высшей квалификации в системе общественного разделения труда, формализация его миссии в обеспечении высокого качества современного образования и соответствия содержания передаваемых знаний и компетенций потребностям личности. Основным качественным критерием, определяющим социально-экономический портрет научно-педагогического работника, является комбинаторика личностных (лидерских), педагогических, научно-исследовательских и предпринимательских компетенций. Количественно потребности вузов в кадрах высшей квалификации определяются востребованностью и ценой образовательного продукта вуза, нормативами распределения количества студентов на преподавателя, уровнем оплаты труда, а также социально-демографическими характеристиками работника. Однако следует подчеркнуть, что в настоящее время структура и характер спроса на труд работников высшей научно-педагогической квалификации детерминированы в основном действием факторов внешней среды и, прежде всего, политикой государства в области высшего образования. С одной стороны, модификация принципов финансирования вузов, изменение статуса образовательных учреждений, расширение вузовской автономии в ресурсообеспечении ставят образовательные учреждения перед необходимостью пересмотра собственной кадровой политики. С другой стороны, в России пока еще не сформировался институт рынка труда академического персонала, не проработаны регламенты привлечения кадров в рамках межрегиональной и международной мобильности, что ориентирует кадровые стратегии вузов на внутренние рынки труда – поиск кадровых резервов внутри вуза и формальное перераспределение сотрудников между подразделениями. Кроме того, существенным остается вопрос сохранения и наращивания человеческого потенциала, как того требует общество, что должно предусматривать открытость вуза для притока новых кадров, а также кадровой мобильности внутри вуза. Но сохраняющийся низкий уровень заработной

[4] Путем размещения объявлений о вакансиях на специализированных сайтах, участия представителей кадровых служб университетов в международных ярмарках вакансий в университетах Европы и США.

платы в высших учебных заведениях и наряду с этим очевидное сжатие академического вознаграждения за счет введения новых регламентов труда, предполагающих активную исследовательскую деятельность и продвижение ее результатов, становятся сдерживающим фактором в притоке молодежи в вузы, что сохраняет возрастной и компетентностный диспаритет в кадровой структуре образовательных учреждений. Представляется, что независимый мониторинг потребностей в кадровом обеспечении должен стать приоритетом политики управления человеческим капиталом учреждения высшего профессионального образования. Он должен предусматривать взвешенную оценку структуры и компетенций профессорско-преподавательского состава с выявлением объективной потребности в кадрах на перспективу в соответствии со стратегическими, долгосрочными целями образовательного учреждения. Внутриуниверситетский мониторинг потребности в кадрах должен дополняться исследованием структуры предложения труда научно-педагогических работников на национальном и международном рынках, что позволит вузам формировать собственное видение потребности в кадрах и разрабатывать политику привлечения профессоров, способных к расширенному воспроизводству знаний и инноваций (brain-hunting and attracting). В условиях, когда модернизация высшего образования продолжается, целесообразно сохранять практику большинства отечественных университетов поиска внутренних трудовых ресурсов, прежде всего, за счет выстраивания карьерных траекторий молодых сотрудников. Ротация кадров, использование разнообразных форм кооперации в академическом труде позволят создать стабилизационные возможности и дополнительные резервы времени в выстраивании кадровой политики. Внутриорганизационный рекрутинг должен предусматривать использование конкурсных механизмов отбора кадров на замещение должностей и использование четких регламентов в организации труда при перемещении сотрудников между подразделениями. Недостатком ориентации вузов в поиске внутренних резервов трудовых ресурсов может стать атомизация и организационная изолированность образовательного учреждения от внешних рынков труда и, как следствие, утрата конкурентоспособности. Следовательно, на современном этапе при оценке и формировании спроса на труд университеты должны быть ориентированы как на внутриорганизационный трудовой потенциал, так и на внешние кадровые ресурсы, что является основой организационно-экономической устойчивости вузов в условиях национальной модернизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Автономов, В.** Если мы хотим быть не только «чемпионами страны» [Текст] / В. Автономов // Окна роста. Информ. бюл. НИИ ГУ ВШЭ. – 2011. – № 4(24). – С. 3.

2. **Варшавский, А.Е.** Социально-экономические проблемы развития академической науки современной России [Текст] / А.Е. Варшавский // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 1. – С. 130.

3. **Дуглас, Дж.** Новый мировой порядок в высшем образовании: как и почему правительства создают структурированные рынки возможностей [Текст] / Дж. Дуглас // Вопросы образования. – 2011. – № 1. – С. 73–99.

4. **Егерев, С.В.** Как привлечь Бернулли [Текст] / С.В. Егерев // Вопросы образования. – 2011. – № 4. – С. 202–214.

5. **Константинов, Г.** Что такое предпринимательский университет? [Текст] / Г. Константинов, С. Филонович // Вопросы образования. – 2007. – № 1. – С. 49–62.

6. **Крулл, В.** Стимулирование конкуренции и креативности в сфере высшего образования [Текст] / В. Крулл // Вопросы образования. – 2011. – № 2. – С. 151–162.

7. **Кузьминов, Я.** Академическое сообщество и академические контракты: вызовы и ответы последнего времени [Текст] / Я. Кузьминов // Контракты в академическом мире / сост. и науч. ред. М.М. Юдкевич; НИУ «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

8. Типовое положение об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении) Российской Федерации [Текст] : утв. Постановлением Правительства РФ № 71 от 14.02.2008 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 3, ст. 731.

9. Трудовой Кодекс Российской Федерации [Текст].

10. **Фулер, С.** В чем уникальность университетов? Обновление идеала в эпоху предпринимательства [Текст] / С. Фулер // Вопросы образования. – 2005. – № 2. – С. 50–76.

11. **Хед, С.** Что угрожает британским университетам //Вопросы образования [Текст] / С. Хед. – 2011. – № 2. – С. 282–296.

УДК 378:519.8

А.Э. Ганиева, Н.К. Зайнашев

МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Успешное управление приемом в высшее учебное заведение возможно, если разработана система прогнозирования спроса на обучение. Ожидаемый спрос надо оценивать применительно к конкретной специальности конкретного вуза.

Любое предвидение основано на систематизации опыта, на изучении прошлых закономерностей. Значимость накопленной информации с течением времени убывает. Мы представим далее оригинальный метод прогнозирования спроса на платное обучение в высшем учебном заведении.

Исходная информация: перечень вузов, куда могут поступить абитуриенты по той или иной конкретной специальности (направлению) на коммерческой основе, статистика по каждому вузу по числу заявлений, поданных в предыдущие годы.

Высшие учебные заведения, осуществляющие прием по данной специальности (направлению), различаются размером цены за обучение, престижем, рейтингом факультета, перспективой трудоустройства в дальнейшем.

Принятые предпосылки:

1) динамика изменений по годам количества поданных заявлений, будучи различной по вузам, для всех учебных заведений характеризуется единой внутренней закономерностью [1];

2) количество поданных заявлений в вуз в предстоящем году зависит от количества в истекшем году и от того, какими они были в ближайшем прошлом (которое сильнее влияет на будущее, чем отдаленное);

3) приращения доли поданных заявлений по всем рассматриваемым вузам за последовательных два года остаются практически неизменными.

Далее введем понятие «исследуемый вуз»: высшее учебное заведение, в отношении которого осуществляется прогнозирование числа поданных заявлений.

Прогнозируемая величина – доля ν_1 из общего количества абитуриентов N, подавших заявление в исследуемый вуз n_1, находится из уравнения

$$\nu_1 = n_1 / N.$$

Если обозначить V – общее количество рассматриваемых вузов, то $\sum_{i=1}^{V} n_i = N$, $\sum_{i=1}^{V} \nu_i = 1$.

Далее обозначим: $n_{i,t}$ – число заявлений в i-й вуз в истекшем t-м году; N_t – общее количество заявлений в рассматриваемые V вузы в t-м году. Тогда

$$\nu_{i,t} = n_{i,t} / N_t.$$

По условию, значения N_t, N_{t-1}, N_{t-2}, …, а также n_t, n_{t-1}, n_{t-2}, … известны, поскольку это данные за истекший и все ему предшествовавшие годы. Необходимо спрогнозировать долю $\nu_{1,(t+1)}$ количества заявлений в исследуемый вуз в предстоящем (t + 1)-м году. Здесь t – количество лет, статистика поданных заявлений по которым используется для прогнозирования.

Напишем очевидное уравнение:

$$\nu_{1,(t+1)} = \nu_{1,t} + \Delta\nu_{1,(t,t+1)}. \qquad (1)$$

Здесь в правой части – алгебраическая сумма и $\Delta\nu_{1,(t,t+1)}$ представляет собой приращение доли заявлений в исследуемый вуз в предстоящем году [2].

По условию в (1) $\nu_{1,t}$ – известная величина, поэтому задача прогнозирования $\nu_{1,(t+1)}$ сводится к оценке $\Delta\nu_{1,(t,t+1)}$ и решается на основе принятых трех предпосылок.

Первая позволяет ввести понятие «родства» динамики доли количества поданных заявлений в исследуемый вуз за последние годы с динамикой за те же годы по остальным $V-1$ учебным заведениям и утверждать, что динамика рассматриваемого вуза тем родственнее с динамикой того или иного вуза, чем меньше у них расхождений в значениях ν в соответствующие годы. Эти расхождения, согласно второй предпосылке, имеют тем большую значимость, чем ближе сравниваемые годы к нынешнему [3].

Нужно ввести количественную меру родства, которая бы функционально учитывала изложенные предположения. Таких мер может быть много. Надо выбрать ту, которая удовлетворяет условиям обеспеченности информацией и простоты вычислений. Здесь будет рассмотрена следующая мера R_{i1}, по которой можно количественно оценить родство динамики значений ν_i i-го вуза с динамикой ν_1 исследуемого учебного заведения:

$$R_{i1} = \frac{1}{\sum_{j=1}^{t} \lambda_j (\nu_{1j} - \nu_{ij})^2}, \quad i = 2, 3, ..., V. \qquad (2)$$

Сомножители λ_j имеют смысл «удельного веса» (значимости) расхождений $(\nu_{1j} - \nu_{ij})$ в зависимости от отдаленности в прошлое. Они должны удовлетворять условиям: $\lambda_j \xrightarrow[t-j \to 0]{} 1$, $\lambda_j \xrightarrow[t-j \to \infty]{} 0$.

Для дальнейшего изложения примем $\lambda_j = e^{-(t-j)}$. Тогда уравнение (2) запишется так:

$$R_{i1} = \frac{1}{\sum_{j=1}^{t} e^{-(t-j)} (\nu_{1j} - \nu_{ij})^2}, \quad i = 2, 3, ..., V. \qquad (3)$$

В (2) и (3) значения разностей (в круглых скобках) возведены в квадрат, так как предполагается, что мера родства не может быть отрицательной величиной.

Далее переходим к относительной мере родства:

$$r_{i1} = \frac{R_{i1}}{\sum_{l=2}^{V} R_{l1}}, \quad i = 2, 3, ..., V. \qquad (4)$$

По смыслу $0 \le r_{i1} \le 1$, $\sum_{i=2}^{V} r_{i1} = 1$.

Теперь необходимо используемую статистику свести в таблицу (табл. 1).

Таблица 1

ν_{11}	ν_{12}	…	ν_{1j}	…	$\nu_{1(t-1)}$	ν_{1t}
ν_{21}	ν_{22}	…	ν_{2j}	…	$\nu_{2(t-1)}$	ν_{2t}
…	…	…	…	…	…	…
ν_{i1}	ν_{i2}	…	ν_{ij}	…	$\nu_{i(t-1)}$	ν_{it}
…	…	…	…	…	…	…
ν_{V1}	ν_{V2}	…	ν_{Vj}	…	$\nu_{V(t-1)}$	ν_{Vt}

Строка i-я табл. 1 представляет собой значения доли поданных заявлений в i-й вуз в разные годы: с 1-го по t-й столбец – по вузам, с 1-го по V-й – в разные годы. В первой строке отображена информация по исследуемому высшему учебному заведению.

Преобразуем табл. 1 в табл. 2: сместим все столбцы вправо, кроме первой строки (она остается на месте), на один год.

Таблица 2

ν_{11}	ν_{12}	…	ν_{1j}	…	$\nu_{1(t-1)}$	ν_{1t}	x
	ν_{22}	…	ν_{2j}	…	$\nu_{2(t-1)}$	ν_{2t}	$\nu_{2(t+1)}$
	…	…	…	…	…	…	
	ν_{i2}	…	ν_{ij}	…	$\nu_{i(t-1)}$	ν_{it}	$\nu_{i(t+1)}$
	…	…	…	…	…	…	
	ν_{V2}	…	ν_{Vj}	…	$\nu_{V(t-1)}$	ν_{Vt}	$\nu_{V(t+1)}$

Согласно третьей предпосылке:

$$\nu_{i(t+1)} - \nu_{it} \approx \nu_{it} - \nu_{i(t-1)}, \quad i = 2, 3, ..., V. \qquad (5)$$

или

$$\Delta\nu_{i,(t,t+1)} \approx \Delta\nu_{i,(t-1,t)}, \; i = 2, 3, \ldots, V. \qquad (6)$$

Входящие в (5) величины имеются в табл. 2.

Теперь формулируем согласующийся с изложенными предпосылками эвристический принцип: «Вполне возможно, что в будущем году приращение количества поданных заявлений в исследуемый вуз будет равно приращению в этом году в другом вузе, причем возможность тем выше, чем родственнее динамика количества заявлений в этот вуз с динамикой исследуемого вуза».

Если значению r_{i1}, определяемому соотношением (4), придать смысл меры возможности того, что приращение в исследуемом вузе будет равно приращению в i-м вузе, то (1) можно записать так:

$$\nu_{1(t+1)} = \nu_{1t} + \sum_{i=2}^{V} \Delta\nu_{i,(t,t+1)} r_{i1}, \qquad (7)$$

Величина r_{i1} вычисляется по формуле (4), значения

$$R_{i1} = \frac{1}{\sum_{j=2}^{t+2} e^{-(t+1-j)} (\nu_{1j} - \nu_{ij})^2}, \quad i = 2, 3, ..., V. \qquad (8)$$

Таков метод прогнозирования количества заявлений на платное обучение в вузе. Метод оригинален и практичен. Алгоритм его использования можно представить следующим образом:

1. Составляется статистическая табл. 1 по доле количества поданных заявлений ν в рассматриваемые вузы, причем в первую строку записываются данные по «исследуемому» высшему учебному заведению.

2. Табл. 1 преобразовывается в табл. 2 смещением всех, кроме первой, строк вправо на 1 год.

3. По данным табл. 2 определяются $(\nu_{1j} - \nu_{ij})^2$, i = 2, 3, …, V.

4. Вычисляются значения $e^{-(t+1-j)}$.

5. По формулам (8) и (4) определяются R_{i1} и r_{i1}.

6. Вычисляются $\Delta\nu_{i(t,t+1)} = \nu_{i(t+)} - \nu_{it}$, i = 2, 3, …, V.

7. По формуле (7) вычисляется искомая величина $x = v_{1(t+1)}$.

Рассмотрим для примера четыре (V = 4) следующих вуза: Уфимский государственный авиационный технический университет (УГАТУ), Башкирский государственный университет (БГУ), Башкирский государственный аграрный университет (БГАУ), Уфимская государственная академия экономики и сервиса (УГАЭС). Задача состоит в прогнозировании относительного значения спроса на образовательные услуги. Статистика систематизирована по специальности «Финансы и кредит» (табл. 3, 4).

В табл. 3 указаны доли количества поданных заявлений в рассматриваемые вузы по годам. «Исследуемым» высшим учебным заведением является УГАТУ, данные по которому записаны в первой строке.

Таблица 3

Вуз	2006	2007	2008	2009	2010
УГАТУ	0,16	0,12	0,14	0,14	0,11
БГУ	0,14	0,26	0,22	0,20	0,28
БГАУ	0,43	0,33	0,31	0,34	0,31
УГАЭС	0,27	0,29	0,33	0,32	0,30

Табл. 3 преобразовываем в табл. 4 смещением всех, кроме первой, строк вправо на 1 год, что позволяет определить прогнозируемую величину x.

Таблица 4

Вуз	2006	2007	2008	2009	2010	2011
УГАТУ	0,16	0,12	0,14	0,14	0,11	x
БГУ		0,14	0,26	0,22	0,28	0,28
БГАУ		0,43	0,33	0,31	0,31	0,31
УГАЭС		0,27	0,29	0,33	0,30	0,30

Изложенный метод не требует выдвижения каких-либо субъективных гипотез относительно закономерностей в динамике показателей спроса, в методе используется лишь объективная статистическая информация. Это обстоятельство обеспечивает высокую точность прогноза.

Полученные результаты могут служить рабочим инструментом для ценообразования на услуги анализируемых вузов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Зайнашев, Н.К.** Производственный менеджмент. Экономико-математические модели [Текст] / Н.К. Зайнашев. – М.: Машиностроение, 2006. – 140 с.

2. **Мартино, Дж.** Технологическое прогнозирование [Текст] / Дж. Мартино. – М.: Прогресс, 1977. – 592 с.

3. **Зайнашев, Н.К.** Об одном нетрадиционном методе прогнозирования выполнения производственного плана летным подразделением [Текст] / Н.К. Зайнашев, М.Я. Кульмухаметов // Экономика, организация, планирование управления в гражданской авиации: межвуз. сб. науч. трудов. – Рига, 1980. – С. 37–43.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

АНДРЕЕВА Тамара Александровна – *старший научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской Академии наук, доцент кафедры моделирования и управления промышленным производством Новосибирского национального исследовательского государственного университета.*

630090, г. Новосибирск, ул. Пирогова, д. 2а, тел. (383)363-42-14, burnside@ngs.ru

АНДРЕЕВ Владимир Валерьевич – *магистрант экономического факультета Новосибирского национального исследовательского государственного университета.*

630090, г. Новосибирск, ул. Пирогова, д. 2а, тел. (383)363-42-14.

АНФИМОВ Максим Эдуардович – *аспирант кафедры экономической теории Астраханского государственного технического университета.*

414025, г. Астрахань, ул. Татищева, д. 16, тел. (8512)61-43-00, amaksime@mail.ru

АТАШИКОВА Марина Александровна – *доцент кафедры национальной безопасности Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)294-22-82, marinaatas@mail.ru

АФОНИН Петр Николаевич – *заведующий кафедрой технических средств таможенного контроля и криминалистики Санкт-Петербургского им. В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии, доктор технических наук, профессор.*

192241, Санкт-Петербург, ул. Софийская, д. 52, тел. (812)708-68-05, pnafonin@yandex.ru

АХМЕТОВ Алексей Евгеньевич – *аспирант кафедры международных экономических отношений Российского университета дружбы народов.*

117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6, тел. (495)431-58-44, Alexey.Akhmetov@yandex.ru

БАБАРИН Михаил Сергеевич – *соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31.

БАВРИН Александр Анатольевич – *старший преподаватель кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-74-82, bavrin@yandex.ru

БАЙКОВ Евгений Александрович – *профессор кафедры международного бизнеса, менеджмента и туризма Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций.*

198035, Санкт-Петербург, ул. Двинская, д. 5/7, тел. (812)334-38-36, evgeny7430@yandex.ru

БАРАБАНОВА Марина Ивановна – *доцент кафедры информатики Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент.*

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)710-57-51, mibar@mail.ru

БЕЛОКРЫЛОВА Ольга Спиридоновна – *заведующий кафедрой экономической теории Южного Федерального университета, доктор экономических наук, профессор.*

344022, г. Ростов-на-Дону, ул. Горького, д. 88, тел. (863)240-36-09.

БОБКО Игорь Максимович – *заведующий кафедрой моделирования и управления промышленным производством Новосибирского национального исследовательского государственного университета, доктор технических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии образования.*

630090, г. Новосибирск, ул. Пирогова, д. 2а, тел. (383)363-42-14, ef1@lab.nsu.ru

БУТАКОВА Марина Михайловна – *профессор кафедры экономики предпринимательства и маркетинга Алтайского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

656049, г. Барнаул, пр. Ленина, д. 61, тел. (3852)36-77-45, butakova@econ.asu.ru

ВАТУТИНА Ольга Олеговна – *преподаватель кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета, кандидат экономических наук.*

305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, д. 94, тел. (4712)58-71-18, OlgaOlegovna@list.ru

ВЕРТАКОВА Юлия Владимировна – *заведующий кафедрой региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета, доктор экономических наук, профессор.*

305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, д. 94, тел. (4712)58-71-18, vertakova@rambler.ru

ВЕЩУНОВА Наталья Леонидовна – *заместитель заведующего кафедрой предпринимательства и коммерции по научной работе Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук, профессор.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)535-81-08, nl-veshunova@yandex.ru

ВЛАСОВА Виктория Михайловна – *заведующий кафедрой экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, доктор экономических наук, профессор.*

190000, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 67, тел. (812)571-24-90, SUAI-dep81@yandex.ru

ВОЛЫНСКИЙ Александр Сергеевич – *аспирант кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)545-42-48, alexander.volynskiy@gmail.com

ВОЛЫНСКИЙ Владимир Юльевич – *декан института управления, финансов и информационных систем, профессор кафедры экономики и финансов Ивановского государственного химико-технологического университета, доктор технических наук.*

153012, г. Иваново, пр. Ф. Энгельса, д. 14, тел. (4932)30-02-53, vvolyn@mail.ru

ГАНИЕВА Алия Энгелевна – *аспирант кафедры финансов и экономического анализа Уфимского государственного авиационного технического университета.*

450008, г. Уфа, ул. К. Маркса, д. 12, тел. (347)272-41-87, vivify@mail.ru

ГОРЧАКОВА Людмила Ильинична – *доцент кафедры стратегического менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)550-36-52.

ГРАДОВ Александр Павлович – *профессор кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)545-42-48, apgrad@mail.ru

ДАНИЛОВА Ольга Владимировна – *аспирант кафедры финансов и кредита Ставропольского государственного университета.*

355000, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1а, тел. (8652)26-12-67, lesnih-u@mail.ru

ДЕМИДЕНКО Даниил Семенович – *профессор кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31, demidenko11@rambler.ru

ДЕМИНА Светлана Петровна – *старший преподаватель кафедры теоретической экономики, соискатель кафедры теоретической экономики Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена.*

191186, Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, д. 48, тел. (812)315-53-21, deminas2004@mail.ru

ДОМАКОВ Вячеслав Вениаминович – *профессор кафедры национальной безопасности Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, доктор технических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)294-22-82.

ДУДНИКОВ Анатолий Сергеевич – *докторант кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат технических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-72-71, wecon@fem.spbstu.ru

ЖИВИЛОВА Виктория Геннадьевна – *старший государственный инспектор Карельской таможни.*

185028, г. Петрозаводск, ул. Энгельса, д. 25, тел. (814-2)78-37-00.

ЗАЙНАШЕВ Надим Карамович – *профессор кафедры финансов и экономического анализа Уфимского государственного авиационного технического университета, доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор.*

450008, г. Уфа, ул. К. Маркса, д. 12, тел. (347)272-41-87, finanaliz@inbox.ru

ЗАХАРИАДИС Элиза Юрьевна – *аспирант кафедры экономической теории Южного федерального университета.*

344022, г. Ростов-на-Дону, ул. Горького, д. 88, тел. (863)240-36-09.

ЗИНЬКО Даниил Викторович – *аспирант кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)535-81-08, daniil.zinko@rbcmail.ru

ИЛЬИН Игорь Васильевич – *заведующий кафедрой информационных систем в экономике и менеджменте Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел./факс: (812)534-73-89, ilyin@fem.spbstu.ru

КАДНИКОВА Наталья Николаевна – *соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры коммерции и логистики Байкальского государственного университета экономики и права.*

664047, г. Иркутск, ул. Байкальская, д. 105, тел. (3952)22-86-55, nnkadnikova@gmail.com

КАЗНАЧЕЕВ Дмитрий Алексеевич – *доцент кафедры экономической теории Сибирского государственного университета телекоммуникаций и информатики.*

630102, г. Новосибирск, ул. Кирова, д. 86, тел. (383)269-82-84, rabotaspb@ngs.ru

КАЛЬВАРСКАЯ Анна Владимировна – *аспирант кафедры операционного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета Высшей школы менеджмента.*

199004, Санкт-Петербург, Волховский пер., д. 3, kalvarskaya@gsom.pu.ru

КАЛЬЧЕНКО Ольга Александровна – *аспирант кафедры международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)329-47-93, o.kaltchenko@mail.ru

КАРЛИК Александр Евсеевич – *проректор по научной работе и инновациям Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ.*

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)310-34-09, entman@finec.ru

КИККАС Ксения Николаевна – *ассистент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-72-71.

КЛЕПАНОСОВА Екатерина Геннадьевна – *аспирант кафедры стратегического менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)550-36-52, ekaterinabugrova@mail.ru

КЛИМИН Анастасий Игоревич – *доцент кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)535-81-08, a-klimin@yandex.ru

КОЛЕСНИКОВ Вадим Вячеславович – *заведующий кафедрой общегуманитарных и социально-экономических дисциплин Санкт-Петербургского юридического института (филиала) Академии Генпрокуратуры РФ, доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, старший советник юстиции.*

191104, Санкт-Петербург, Литейный пр., д. 44, тел. (812)273-08-45, kvvksn@mail.ru

КОЛЕСНИКОВ Александр Михайлович – *профессор кафедры экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, доктор экономических наук, профессор.*

190000, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 67, тел. (812)571-24-90.

КОНДРАШОВА Валентина Александровна – *соискатель кафедры экономической теории Российской таможенной академии.*

192241, Санкт-Петербург, ул. Софийская, д. 52, тел. (812)708-68-05.

КРЫЛОВ Эдуард Иванович – *профессор кафедры экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, доктор экономических наук, профессор.*

190000, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 67, тел. (812)571-24-90, SUAI-dep81@yandex.ru

КУЗНЕЦОВА Валентина Петровна – *доцент кафедры прикладной экономики Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, доктор экономических наук.*

191186, Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, д. 48, тел. (812)571-47-78.

КУЗНЕЦОВА Ольга Павловна – *проректор по внеучебной работе и социальным вопросам Омского государственного технического университета, заведующий кафедрой государственного, муниципального управления и таможенного дела Омского государственного технического университета, доктор экономических наук, профессор.*

644050, г. Омск, пр. Мира, д. 11, тел./факс: (3812)65-35-64, тел. (3812)60-55-75, kuznetsova@omgtu.ru

ЛИТОВЧЕНКО Виктор Владимирович – *декан факультета экономики и менеджмента Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета, доктор экономических наук, профессор.*

681000, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Ленина, д. 25, тел. (4217)24-12-15. fem@knastu.ru

МАКАРОВ Владимир Вячеславович – *помощник проректора по учебной работе Омского государственного технического университета, кандидат технических наук, доцент.*

644050, г. Омск, пр. Мира, д. 11, тел. (3812)65-35-37, pk@omgtu.ru

МАЛЕЕВА Татьяна Владимировна – *профессор кафедры экономики и менеджмента в городском хозяйстве Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, доктор экономических наук, профессор.*

191002, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, тел. (812)766-01-01, maleeva_t@mail.ru

МАЛИНИНА Татьяна Всеволодовна – *доцент кафедры экономики и менеджмента в энергетике и природопользовании Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)297-09-72, t_malinina@mail.ru

МАХОТАЕВА Марина Юрьевна – *проректор по международной деятельности Псковского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.*

180680, г. Псков, ул. Л. Толстого, д. 4, тел. (8112)79-76-06, makhotaeva@mail.ru

МИНАКОВ Владимир Федорович – *профессор кафедры информатики Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, доктор технических наук, профессор.*

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)710-57-51, m-m-m-m-m@mail.ru

МИНАКОВА Татьяна Евгеньевна – *доцент кафедры электроэнергетики и электротехники Санкт-Петербургского государственного горного университета.*

199106, Санкт-Петербург, В.О., 21-я линия, д. 2, t.e.minakova@mail.ru

МИЩЕРЯКОВ Егор Сергеевич – *аспирант кафедры экономики и менеджмента в городском хозяйстве Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.*

191002, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, тел. (812)766-01-01 egor.mischeryakov@gmail.com

НЕСМАЧНЫХ Ольга Викторовна – *доцент кафедры международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)329-47-93.

НИКОЛАЕВ Михаил Алексеевич – *декан финансово-экономического факультета, заведующий кафедрой финансов и кредита Псковского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.*

180680, г. Псков, ул. Л. Толстого, д. 4, тел. (8112)79-78-13, fef-sp.ucoz.ru

НИКОНОРОВ Валентин Михайлович – *соискатель кафедры экономической кибернетики Санкт-Петербургского университета, старший преподаватель кафедры экономики Национального открытого института России.*

197183, Санкт-Петербург, ул. Сестрорецкая, д. 6, Nikanorv@mail.ru

НОВИКОВ Николай Инокентьевич – *заведующий кафедрой экономики Новокузнецкого института (филиала) Кемеровского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

654000, г. Новокузнецк, ул. Металлургов, д. 19, кб. 210, тел. (3843)74-64-05, 8-905-961-48-03, economica@nkfi.ru

НОВИКОВ Юрий Игоревич – *заместитель председателя правления банка «Возрождение», доктор экономических наук.*

НОВИКОВА Галина Васильевна – *соискатель ученой степени Новокузнецкого института (филиала) Кемеровского государственного университета.*

654000, г. Новокузнецк, ул. Металлургов, д. 19, тел. (3843)74-64-05.

ОВЕРЧУК Даниил Сергеевич – *аспирант кафедры информационных систем в экономике и менеджменте Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-89, daniel_overchuk@mail.ru

ПАСЕЧНИК Екатерина Владимировна – *аспирант кафедры финансов и банковского дела Ивановского государственного университета.*

153025, г. Иваново, ул. Ермака, д. 39, pasechnik_ev@mail.ru

ПОЛЯКОВА Анастасия Викторовна – *аспирант кафедры экономики и организации агропромышленного производства института экономики и управления на предприятии Самарского государственного экономического университета.*

443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141, тел. (846)224-09-11, apolyakova86@gmail.com

ПОТАШЕВА Анастасия Сергеевна – *специалист ЗАО «Лонас Технология».*

192029, Санкт-Петербург, пр. Елизарова, д. 17, лит. А, тел. (812)320-45-33, доб. 2091.

ПРИЛЕПСКИЙ Борис Васильевич – *профессор кафедры моделирования и управления промышленным производством Новосибирского национального исследовательского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.*

630090, г. Новосибирск, ул. Пирогова, д. 2а, тел. (383)363-42-14, ef1@lab.nsu.ru

ПРОКОПЕНКО Наталья Викторовна – *аспирант кафедры экономики и финансов Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета.*

681000, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Ленина, д. 25, тел. (4217)24-12-12.

РОДИОНОВА Евгения Сергеевна – *доцент кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического института.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)545-42-48.

РОХЧИН Владимир Ефимович – *профессор кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, доктор экономических наук, профессор.*

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)310-40-83.

САВРУКОВ Алексей Николаевич – *докторант кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31, savrukov_a@mail.ru

САЛМАНОВ Тимур Эльдарович – *аспирант кафедры логистики и организации перевозок Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.*

191002, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, тел. (812)766-01-17, timur.trans@gmail.com

САМАРУХА Виктор Иванович – *заведующий кафедрой налогов и таможенного дела Байкальского государственного университета экономики и права.*

664005, г. Иркутск, ул. Ленина, д. 11, тел. (3952)24-27-48, vis@isea.ru

СОКОЛОВА Ольга Николаевна – *заведующий кафедрой антикризисного управления, оценки бизнеса и инноваций Алтайского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

656049, г. Барнаул, пр. Ленина, д. 61, тел. (3852)36-77-45, sokolova@econ.asu.ru

СПИРКИН Александр Викторович – *соискатель кафедры экономики промышленности Самарского государственного экономического университета.*

443010, г. Самара, ул. Красноармейская 1, оф. 91, тел. (846)269-66-00, a.surkov@unidrill.ru

ТИТОВ Владислав Владимирович – *заведующий отделом управления промышленными предприятиями института экономики и организации промышленного производства СО РАН, профессор, доктор экономических наук.*

630090, г. Новосибирск, пр. Лаврентьева, д. 17, тел. (383)330-09-47, titov@ieie.nsc.ru

ХРОМОВА Ирина Николаевна – *старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета Кубанского государственного аграрного университета.*

350044, г. Краснодар, ул. Калинина, д. 13, тел. (861)221-58-84, Laminak@yandex.ru

ЦОМАЕВА Ирина Владимировна – *руководитель информационно-аналитического отдела и помощник зам. директора по экономике ОАО «Алтайский приборостроительный завод «Ротор», кандидат экономических наук.*

656906, г. Барнаул, д. 34, тел. (3852)29-82-77, tsomaeva_i@mail.ru

ЧИСТЯКОВА Ольга Владимировна – *доцент кафедры экономики предприятий и предпринимательской деятельности Байкальского государственного университета экономики и права.*

664005, г. Иркутск, ул. Ленина, д. 11, тел. (3952)24-27-48, chistyakovaov@mail.ru

ЧУРИЛОВ Ростислав Леонидович – *аспирант кафедры логистики и организации перевозок Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.*

191002, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, тел. (812)766-01-17, rostbeatl@gmail.com

ЧУСОВА Анастасия Евгеньевна – *аспирант Института экономики Уральского отделения Российской академии наук.*

620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, д. 29, a-chusova@mail.ru

ШАБАНОВА Мунира Растямовна – *аспирант кафедры менеджмента Астраханского государственного университета.*

414056, г. Астрахань, ул. Татищева, д. 20а, тел. (343)277-57-76, gorolga@inbox.ru

ШУЛЬГИНОВ Роман Николаевич – *аспирант кафедры экономики и менеджмента в энергетике и природопользовании Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)297-09-72.

ЮМАЕВ Егор Александрович – *старший преподаватель кафедры государственного, муниципального управления и таможенного дела Омского государственного технического университета.*

644050, г. Омск, пр. Мира, д. 11, egorumaev@rambler.ru

ЯКОВЛЕВ Геннадий Иванович – *профессор кафедры экономики промышленности Самарского государственного экономического университета, доктор экономических наук, доцент.*

443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141, dmms7@rambler.ru

ЯКОВЛЕВА Елена Анатольевна – *профессор кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31, helen812@pochta.ru

АННОТАЦИИ

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Демиденко Д.С., Яковлева Е.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КАЧЕСТВА И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Концепция управления затратами на качество определяется стандартами ISO 9004. Существует возможность рассмотрения оптимизации затрат на качество как проблему оптимального распределения расходов предприятия при внутрикорпоративном планировании. При этом затраты на контроль качества и потери на брак взаимосвязаны и влияют друг на друга.

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ. КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ. ЗАТРАТЫ НА КОНТРОЛЬ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ БРАКА. ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ.

Дудников А.С., Киккас К.Н. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРАН ЦЕНТРА, ПОЛУПЕРИФЕРИИ И ПЕРИФЕРИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Излагается подход к анализу развития стран в глобальной экономике. Введено понятие «воспроизводство разрыва развития» стран в глобальной экономике.

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА. СТРАНЫ ЦЕНТРА. СТРАНЫ ПОЛУПЕРИФЕРИИ. СТРАНЫ ПЕРИФЕРИИ.

Демина С.П. ВИРТУАЛИЗАЦИЯ РЫНКА КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ИМПЕРАТИВ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ.

Рассматривается влияние, которое оказывают глобальные процессы виртуализации результатов производства, потребительского поведения, организационных структур и денег на трансформацию классического рыночного механизма.

НОВАЯ ЭКОНОМИКА. ВИРТУАЛИЗАЦИЯ. ИНСТИТУТЫ. БРЕНДИНГ. АУТСОРСИНГ. ГЛАМУРНЫЙ КАПИТАЛИЗМ.

Савруков А.Н. МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.

Разработаны и раскрыты элементы, содержание и преимущества механизма государственно-частного партнерства, предложены наиболее оптимальная форма и порядок взаимодействия участников ипотечного жилищного кредитования. Сформулированы роль и предлагаемые меры государственной финансовой поддержки основных участников данных взаимоотношений.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ. МЕХАНИЗМ. ГОСУДАРСТВО. ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО.

Анфимов М.Э. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР (НА ПРИМЕРЕ АСТРАХАНСКОГО СУДОСТРОИТЕЛЬНО-СУДОРЕМОНТНОГО КОМПЛЕКСА).

Рассмотрена проблема государственно-частного партнерства в качестве фактора стратегического развития экономики России. Приведены аргументы, подтверждающие важность государственного регулирования деятельности хозяйствующих субъектов.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ. КОРПОРАТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ.

Аташикова М.А., Домаков В.В. СУЩНОСТЬ, СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ (РАСПОРЯЖЕНИЯ) И ПОЛЬЗОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В СУБЪЕКТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Дано представление о сущности, стратегии и тактике «управления и распоряжения» федеральной собственностью в субъекте РФ при стабильной направленности социально-экономической сферы. Дано новое смысловое наполнение сущности, стратегии и тактики в управлении (распоряжения) и пользования федеральной собственностью в субъекте РФ, которые приводят к максимальному наполнению бюджета РФ.

СУЩНОСТЬ. СТРАТЕГИЯ. ТАКТИКА. УПРАВЛЕНИЕ. РАСПОРЯЖЕНИЕ. ПОЛЬЗОВАНИЕ. ФЕДЕРАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ. СУБЪЕКТ РФ.

Карлик А.Е., Рохчин В.Е., Новиков Ю.И. УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ РАЗВИТИЕМ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.

Показано, что промышленные предприятия Северо-Запада часто выступают как звенья производственных технологических цепочек, выстроенных без учета интересов России, ее регионов. Обосновано, что тенденция опережающего развития сырьевого сектора промышленности Северо-Запада России в ущерб обрабатывающему и пространственная поляризация распределения центров обрабатывающей промышленности и сырьевой провинции в макрорегионе способствуют смещению промышленных технологических цепочек в сторону экономических интересов субъектов хозяйствования Западной Европы и Скандинавии. Показано, что Санкт-Петербург необходимо рассматривать как административный центр и центр промышленного освоения Северо-Запада России, формирующий стратегические приоритеты промышленного развития регионов в пределах федерального округа.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. СЕВЕРО-ЗАПАД. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Малеева Т.В., Мищеряков Е.С. ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РОССИИ.

Анализируется трансформация подходов к территориальному планированию в России. Обосновывается необходимость его использования как эффективного инструмента социально-экономического развития территории.

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. УПРАВЛЕНИЕ. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ.

Николаев М.А., Махотаева М.Ю. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Обосновывается актуальность межрегионального взаимодействия субъектов Российской Федерации. Исследуются публикации, в которых рассматриваются различные аспекты вопросов сотрудничества между регионами. Анализируются задачи, формы и методы межрегионального взаимодействия, представленные в стратегических документах различных уровней управления.

МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ. ФОРМЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА, ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.

Ахметов А.Е. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.

Анализируются основные проблемы и перспективы фармацевтической отрасли РФ в рамках перехода на инновационную модель развития. Исследованы факторы, препятствующие инновационному развитию фармацевтической отрасли и рассмотрены возможности повышения конкурентоспособности отечественной фармацевтической продукции.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА.

Казначеев Д.А. ВЛИЯНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.

Транспортная инфраструктура рассматривается с позиций системного подхода: с одной стороны, как часть инфраструктуры национальной экономики, с другой – как элемент инфраструктуры регионов. Предложен вариант сбалансированного развития региональных экономических систем через создание транспортно-распределительных центров, в том числе аэропортов-хабов.

РЕГИОН. ИНФРАСТРУКТУРА. ТРАНСПОРТ. ХАБ. РАЗВИТИЕ. ВЛИЯНИЕ. ФАКТОРНЫЕ УСЛОВИЯ.

Кузнецова О.П., Макаров В.В., Юмаев Е.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ПЕРЕМЕЩЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В КРУПНОЙ АГЛОМЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАРИЖСКОГО СТОЛИЧНОГО РЕГИОНА ИЛЬ-ДЕ-ФРАНС).

Рассматривается опыт организации перемещений населения в Парижском столичном регионе Иль-де-Франс как на внутригородском уровне, так и по линии «Париж – окружающие территории».

ГОРОД. АГЛОМЕРАЦИЯ. НАСЕЛЕНИЕ. ПЕРЕМЕЩЕНИЕ. ТРАНСПОРТ. ПАРИЖ. ИЛЬ-ДЕ-ФРАНС.

Хромова И.Н. ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ ПО УЧЕТУ ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА .

Рассмотрены основные особенности формирования системы информационного обеспечения в рамках управленческого учета сельскохозяйственных организаций. Предложены формы первичных документов по учету выхода продукции фабричного свекловодства с учетом качественных признаков производимой продукции.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ. ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ. ПРОИЗВОДСТВО. САХАРНАЯ СВЕКЛА. КАЧЕСТВО.

Горчакова Л.И., Клепаносова Е.Г. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.

Проведен анализ состояния строительной отрасли России за последние годы, рассмотрены проблемы повышения инвестиционной привлекательности.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ.

Малинина Т.В., Поташева А.С., Шульгинов Р.Н. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГАЭС НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ СЕВЕРО-ЗАПАДА.

Рассмотрены вопросы оценки текущего и единовременного эффектов при функционировании Ленинградской ГАЭС. Оценены показатели экономической эффективности ГАЭС с учетом и без учета системных эффектов.

ТЕКУЩИЙ И ЕДИНОВРЕМЕННЫЙ ЭФФЕКТЫ. ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ. ГАЭС.

Кальченко О.А. СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.

Рассмотрены текущее состояние и проблемы предприятий агропромышленного комплекса (АПК). Обоснована необходимость применения инноваций для совершенствования технологического потенциала АПК. Приведена классификация видов инноваций. Изложены меры, предлагаемые для обеспечения продовольственной безопасности страны. Проанализированы последствия инновационного развития АПК.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ. ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА. КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ИННОВАЦИЙ.

Аташикова М.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТАМИ СОБСТВЕННОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Показано, что при ориентации на меняющуюся среду хозяйствования режим пользования объектами федеральной собственности представляет собой в рамках установленных пределов, запретов, ограничений, дозволений и позитивных обязываний точно установленный порядок. Он обеспечивает при оптимальном сочетании частной и публичной собственности, максимизирующей наполнение бюджета РФ, получение полезных свойств гражданами РФ и систематическое дополнительное получение прибыли за счет иностранных государств, их граждан, а также лиц без гражданства.

РЕЖИМ. ПОЛЬЗОВАНИЕ. ОБЪЕКТЫ. ПУБЛИЧНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ. ФЕДЕРАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ. СУБЪЕКТ РФ.

Полякова А.В. АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ И УСЛОВИЙ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Рассматриваются вопросы формирования условий и критериев устойчивости функционирования предприятия, основанные на научных исследованиях отечественных и зарубежных ученых-экономистов, с целью выявления конструктивных направлений их совершенствования. Представлена совокупность критериев устойчивости предприятия и рассмотрены условия ее формирования.

УСТОЙЧИВОСТЬ. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ. УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОСТИ. КРИТЕРИИ УСТОЙЧИВОСТИ. КЛАССИФИКАЦИЯ. СТРУКТУРА КРИТЕРИЕВ.

Вертакова Ю.В., Ватутина О.О. АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР.

Обоснована необходимость создания отраслевых интегрированных структур в инновационно-ориентированных секторах экономики для повышения эффективности деятельности отечественных промышленных предприятий. Предложен алгоритм управления эффективностью инновационно-ориентированной интегрированной структуры.

ИНТЕГРАЦИЯ. ИННОВАЦИИ. ОТРАСЛЕВЫЕ ИНТЕГРИРОВАННЫЕ СТРУКТУРЫ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ.

Титов В.В., Цомаева И.В. УПРАВЛЕНИЕ СЕРИЙНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ.

Представлен методический подход к формированию производственной программы предприятия серийного машиностроения на текущий период в условиях неопределенности спроса на продукцию. При этом достигается согласование стратегических показателей развития предприятия с тактическими планами, обосновывается уровень стохастического резерва для выполнения стратегических ключевых показателей.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ. СОГЛАСОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ И ТАКТИЧЕСКИХ ПЛАНОВ. ОБОСНОВАНИЕ УРОВНЯ СТОХАСТИЧЕСКОГО РЕЗЕРВА.

Байков Е.А. УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ЕГО ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ.

Рассматриваются материальные и нематериальные ресурсы предприятия как основа его стратегического потенциала. Исследуется возрастающее значение неосязаемых ресурсов в стратегическом развитии компании. Показана роль руководства организации в реализации ее стратегического потенциала.

УПРАВЛЕНИЕ. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ. МАТЕРИАЛЬНЫЕ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ. СТРАТЕГИЯ.

Новиков Н.И., Новикова Г.В. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.

Рассмотрены и обоснованы теоретические основы стратегического планирования на предприятиях черной металлургии. Предложена принципиальная схема сочетания стратегического и тактического планирования производства на металлургических предприятиях. В процессе исследования современных теории и практики стратегического планирования сформулированы его принципы, на основе которых предложена модель процесса стратегического планирования на металлургическом предприятии.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. СТРАТЕГИЯ. ПРИНЦИПЫ. МОДЕЛЬ. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ. ЗАДАЧИ. ФУНКЦИИ.

Бобко И.М., Прилепский Б.В. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.

Представлен методический подход к уточнению показателя эффективности производства и продаж продукции на основе расчета рентабельности прироста продукции по приведенному значению маржинального дохода. Маржинальный доход по продукции уточняется переменными накладными расходами, затратами по финансированию прироста оборотного капитала и инвестиций.

МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД. ПЕРЕМЕННЫЕ НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ. ФИНАНСОВЫЕ ЗАТРАТЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРИРОСТА ОБОРОТНОГО КАПТАЛА И ИНВЕСТИЦИЙ.

Волынский А.С., Градов А.П. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ.

Рассмотрены проблемы зависимости нематериальных активов от внешних факторов. Приведены примеры влияния социальной инфраструктуры на состояние человеческого капитала.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ. СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА.

Родионова Е.С. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МНОГОНОМЕНКЛАТУРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены особенности оценки эффективности внешнеторговой деятельности многономенклатурного предприятия. Разработанная общая структура показателей эффективности внешнеторговой деятельности многономенклатурного предприятия позволяет сформировать практические рекомендации по управлению и реализации внешнеэкономических операций, ориентированных на повышение рентабельности предприятия.

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Крылов Э.И., Власова В.М. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛИЗА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗА ПРОЦЕССОМ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.

Обобщен отечественный и зарубежный опыт организации контроля за реализацией инновационно-инвестиционных проектов. Дано определение контроля за инновационно-инвестиционной деятельностью. Раскрыты особенности внутреннего контроля, сформулированы его задачи, обоснован период его проведения. Обосновано содержание основных контрольных точек, в которых выявляются с целью последующего оперативного анализа и регулирования отклонения фактических показателей реализуемого инновационно-инвестиционного проекта от их проектных значений.

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ. ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ. ОПЕРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬНАЯ ТОЧКА ОТКЛОНЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

Кальварская А.В. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Посвящено проблеме разработки методики оценки ресурсов и измерения инновационных способностей для целей планирования и управления инновационной деятельностью промышленных компаний. Изложены основные теоретические предпосылки формирования методики, а также представлены результаты эмпирического исследования.

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ. ИННОВАЦИОННЫЕ СПОСОБНОСТИ. ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ. МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРУКТУРНЫМИ УРАВНЕНИЯМИ.

Прокопенко Н.В., Литовченко В.В., Несмачных О.В. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ СЛИЯНИЯХ И ПОГЛОЩЕНИЯХ.

Предложена концепция формирования финансовой стратегии интегрированного предприятия, основанная на рассмотрении комплекса потока ресурсов, продуктов, проектов и бизнес-процессов.

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ. СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ. ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ.

Вещунова Н.Л., Зинько Д.В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ В ОПЕРАЦИЯХ РЕПО.

Проанализированы проблемы формирования и расчета налоговой базы, положения, которые вызывали и продолжают вызывать сложности в определении фактической, расчетной и рыночной цен в операциях РЕПО.

РАСЧЕТНАЯ И РЫНОЧНАЯ ЦЕНА. НАЛОГОВАЯ БАЗА. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ.

Андреева Т.А., Андреев В.В. АНАЛИЗ ЗАПАСА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ «DIRECT COSTING».

Предложен анализ определения запаса финансовой устойчивости предприятия на материалах крупного предприятия обувной промышленности с использованием системы формирования затрат «Direct costing».

ПРЕДПРИЯТИЕ. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ. ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ. СИСТЕМА «DIRECT COSTING». ОПЕРАЦИОННЫЙ РЫЧАГ.

Колесников А.М. КОМПЛЕКСНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ И ПОЗИЦИИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.

Отмечено, что для проведения эффективной денежно-кредитной политики любому многофилиальному коммерческому банку приходится анализировать большие объемы информации как по реальному, так и по финансовому сектору экономики страны и ее регионов. С этой целью рассмотрены вопросы комплексного моделирования взаимосвязи макроэкономических параметров и позиции финансово-кредитного учреждения.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА. МОДЕЛИ. МОДЕЛИРОВАНИЕ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА. ИНФЛЯЦИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ.

Баврин А.А. ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ХОЛДИНГЕ.

Произведена классификация возможных способов перемещения денежных средств между организациями холдинга, проведен анализ возможных налоговых последствий. Даны рекомендации по организации общей финансово-кредитной политики в холдинге.

ХОЛДИНГ. ГОЛОВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ. ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА.

Кузнецова В.П. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА И РАЗВИТИЕ ЕГО В РОССИИ.

Рассмотрен мировой опыт развития территориального маркетига, приемов, технологий, направленных на удовлетворение потребностей субъектов территорий и укрепление конкурентных позиций. Предложена инновационная технология адаптации западных методик в России.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ. ПРИЕМЫ. ТЕХНОЛОГИИ. ПОТЕНЦИАЛ ТЕРРИТОРИИ.

Минаков В.Ф., Минакова Т.Е., Барабанова М.И. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЭТАПА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИННОВАЦИЙ.

Предлагается экономико-математическая модель этапа коммерциализации инновационных проектов в жизненном цикле инноваций как каскад распространения инноваций. Каждая последующая инновация при этом одновременно является вытесняющей предыдущую. Распространение каждого инновационного продукта представляется логистическим уравнением.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ.

Самаруха В.И., Чистякова О.В. КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В БАЙКАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ.

Разрабатывается концепция развития туризма на Байкале. Обосновывается необходимость развития щадящего, экологичного, социально-ответственного туризма. Особое внимание уделяется созданию на Байкале туристско-рекреационных особых экономических зон. Рассматриваются возможности закрытия Байкальского целлюлозно-бумажного комбината. Обосновываются перспективные направления развития туризма на Байкале.

ТУРИЗМ. ЭКОЛОГИЯ. ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННАЯ ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА. СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ ТУРИЗМ.

Спиркин А.В., Яковлев Г.И. ИННОВАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ.

Рассматриваются вопросы обеспечения конкурентоспособности российских предприятий в условиях модернизации и требований мирового посткризисного развития. Показана необходимость формирования конкурентных преимуществ фирм за счет научных разработок и внедрения инноваций.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА. ИННОВАЦИИ. ТЕХНОЛОГИИ. ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ЦЕННОСТЬ. КОМПЕТЕНЦИИ.

Чурилов Р.Л., Салманов Т.Э. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕРМИНА НАДЕЖНОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК.

Анализируются различные подходы к определению понятия «отказ» в цепях поставок и предлагается логистическая классификации их видов.

ЦЕПЬ ПОСТАВОК. НАДЕЖНОСТЬ. ОТКАЗ.

Кадникова Н.Н. ВЫБОР СТРАТЕГИИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ ПОСРЕДСТВОМ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.

Рассматривается одна из проблем, возникающих при внедрении стратегии логистического аутсорсинга, – проблема выбора в пользу данной стратегии. Предлагается авторская модель развития, применимая для оптовых торговых компаний.

АУТСОРСИНГ. СТРАТЕГИЯ. ЛОГИСТИКА. МАТРИЦА АУТСОРСИНГА.

Бабарин М.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТРАТЕГИИ КАЧЕСТВА НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЕ.

Раскрыто содержание экономической модели стратегии качества на макро и микроуровне, обозначены морфологические признаки и характеристики экономических моделей национальной стратегии качества и стратегии качества в организации, сформулированы принципы и формы оценки эффективности стратегии качества.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТРАТЕГИИ КАЧЕСТВА. ПОЛЕЗНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Никоноров В.М. РЕАЛИЗАЦИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАННОГО МЕТОДА КЛАРКА–РАЙТА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ МАРШРУТИЗАЦИИ АВТОМОБИЛЬНЫХ МЕЛКОПАРТИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК.

Рассмотрена реализация предложенного улучшения метода Кларка–Райта для решения задачи маршрутизации. На конкретных данных хлебного завода рассчитаны маршруты.

ЗАДАЧА МАРШРУТИЗАЦИИ. МАТРИЦА РАССТОЯНИЙ. ВЕКТОР СПРОСА. РАЗВЕРНУТЫЙ МАРШРУТ.

Шабанова М.Р. МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ.

Рассмотрены некоторые методологические аспекты и изложены концептуальные рекомендации по оценке профессионального уровня работников, ориентированного на их дальнейшее развитие.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ. ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ТРУДА.

Климин А.И. ОСОБЕННОСТИ ОХВАТА ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ РЕКЛАМЫ В ИНТЕРНЕТ.

Рассмотрены особенности охвата целевой аудитории при размещении рекламы на интернет-сайтах. В результате проведенного анализа сделаны выводы о высоком дублировании целевых групп сайтов. Даны рекомендации по выбору комбинаций сайтов для размещения рекламы с точки зрения максимизации охвата.

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТ. ДУБЛИРОВАНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ГРУПП. МАКСИМИЗАЦИЯ ОХВАТА.

Ильин И.В., Оверчук Д.С. ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЙ ПОДХОД ОБОСНОВАНИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО РАЗВИТИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДА.

Рассматривается возможность применения теоретико-игрового похода к обоснованию принятия управленческих решений по развитию социальной инфраструктуры города на основе взаимодействия государственного и предпринимательского секторов экономики (на примере Санкт-Петербурга).

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА. ТЕОРИЯ ИГР. ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЙ ПОДХОД. РАВНОВЕСИЕ ПО НЭШУ. СИЛЬНОЕ РАВНОВЕСИЕ ПО НЭШУ.

Данилова О.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ.

Рассматриваются механизмы ценообразования на электроэнергию, сущность срочного рынка, его место в системе управления рисками, возможности использования деривативов для торговли электроэнергией, возможности применения инструментов финансового рынка для обеспечения энергетической безопасности.

ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА. РИСКИ. ДЕРИВАТИВЫ. ХЕДЖИРОВАНИЕ.

Пасечник Е.В. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖБ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ: НЕОБХОДИМОСТЬ, ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.

Рассмотрены возможные перспективы взаимодействия служб внутреннего контроля и риск-менеджмента в коммерческих банках за счет выделения новых качественных характеристик в организации внутреннего контроля, отличающихся от имеющихся тем, что позволяют своевременно трансформировать внутренний контроль в соответствии с текущими и перспективными условиями ведения банковского бизнеса и стратегии развития банка. Изложены основные проблемы, возникающие при взаимодействии служб внутреннего контроля и риск-менеджмента в коммерческих банках, а также пути их решения.

КОНТРОЛЬ. РИСКИ. УПРАВЛЕНИЕ. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ. БАНК.

Афонин П.Н., Живилова В.Г., Кондрашова В.А. МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ВЫБОРКИ ОБЪЕКТОВ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКСПЕРИМЕНТА.

Рассмотрены проблемы теоретического обоснования выборочного таможенного контроля на основе закономерного и случайного критериев. Предложена вычислительная методика, основанная на теории планирования эксперимента.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ. ТЕОРИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКСПЕРИМЕНТА. ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Колесников В.В. ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КРИМИНАЛЬНЫМ ЯВЛЕНИЯМ В ЭКОНОМИКЕ: НОВЫЙ ТРЕНД.

Рассмотрены либеральная модернизация уголовного закона и ее влияние на криминальную обстановку в экономике. Показывается, как в других странах понимается экономическая свобода.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ УГОЛОВНОГО ЗАКОНА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПНИКИ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА.

Чусова А.Е. ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА.

Посвящена исследованию проблем потребительского рынка. Рассмотрено влияние теневой экономики в сфере потребительского рынка. Проведен анализ взаимосвязи показателей статистики и изменения законодательства.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА. ЗАЩИЩЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. РОСТ ЦЕН. БЕЗОПАСНОСТЬ.

Бутакова М.М., Соколова О.Н. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНОВ РОССИИ.

Рассмотрены проблемы развития высшего профессионального образования в контексте реализации стратегии инновационного развития региона. Обобщены тенденции развития системы высшего профессионального образования, предложена авторская классификация университетов.

ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ. РЕГИОН. УНИВЕРСИТЕТ. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ.

Белокрылова О.С., Захариадис Э.Ю. ФОРМИРОВАНИЕ УНИВЕРСИТЕТАМИ СПРОСА НА ТРУД В УСЛОВИЯХ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ.

Рассмотрены проблемы развития рынка труда вузов в аспекте формирования спроса университетов на труд работников высшей научно-педагогической квалификации в аспекте влияния макро- и микроэкономических факторов. Систематизированы основные теоретические представления о факторах формирования спроса на труд вузов с учетом угроз и возможностей экономической системы в условиях инновационной модернизации.

РЫНОК ТРУДА. УНИВЕРСИТЕТЫ. СПРОС НА ТРУД. НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ РАБОТНИКИ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Ганиева А.Э., Зайнашев Н.К. МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ.

Рассматривается метод прогнозирования количества заявлений на платное обучение в вузе на основе оригинальной математической модели.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ. КОЛИЧЕСТВО ПОДАННЫХ ЗАЯВЛЕНИЙ. СПРОС НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ. ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВУЗА.

ANNOTATION
KEY WORDS

Demidenko D.S., Iakovleva E.A., ECONOMIC MODEL OF QUALITY AND ITS ROLE IN THE MODERN RUSSIAN ECONOMY.

The concept of quality cost is defined by standard ISO9004. There is possibility to consider optimization of quality cost as a distributive problem of optimum enterprise costs planning. Control cost and failure cost are interconnected and influence each other. Optimum distribution of prevention cost is presented as model of optimum planning and distribution of resources in manufacture.

QUALITY MANAGEMENT. ECONOMIC THEORY. QUANTITY AND QUALITY OF CONSUMED PRODUCTS. PREVENTION COSTS. CONTROL COSTS. FAILURE COSTS. OPTIMIZATION MODEL.

Dudnikov A.S., Kikkas K.N. THE ANALYSIS AND EVALUATION OF DEVELOPMENT OF CENTRE, SEMI–PERIPHERY AND PERIPHERY COUNTRIES OF THE GLOBAL ECONOMY.

The article provides an approach to the analysis of the development of countries of the global economy. It starts with the concept of the gap production of the development countries of the global economy.

GLOBAL ECONOMY. COUNTRIES OF CENTRE. COUNTIES OF SEMI–PERIPHERY. COUNTRIES OF PERIPHERY.

Demina S.P. VIRTUALIZATION OF THE MARKET AS INSTITUTIONAL IMPERATIVE OF NEW ECONOMICS.

The paper deals with influence the global processes of the virtualization of industry results, customer behavior, organizational structures and money on transformation of classical market coordination.

NEW ECONOMICS. VIRTUALIZATION. INSTITUTIONS. BRANDING. OUTSOURCING.GLAMOUR CAPITALISM.

Savrykov A.N. MECHANISM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS UNDER THE MORTGAGE LENDING.

The paper has developed and disclosed elements, content and benefits of public-private partnership offered the most optimal form of cooperation between the participants and the procedure for mortgage lending. In work and the role of the proposed measures of state financial support for core participants of these relationships.

MORTGAGE LENDING. MECHANISM. THE STATE. PRIVATE. PARTNERSHIP.

Anfimov M.E. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A METHOD OF FORMING INTEGRATED STRUCTURES (FOR EXAMPLE ASTRAKHAN SHIPBUILDING AND SHIP-REPAIR INDUSTRY).

There is the problem of public-private partnerships as a factor in the strategic development of the Russian economy. There are the arguments supporting the importance of government regulation of business entities.

GOVERNMENT REGULATION. PERFECT COMPETITION. CORPORATE RELATIONS. NATURAL MONOPOLIES. STATE CORPORATION.

Atashikova M.A., Domakov V.V. ESSENCE, THE STRATEGY AND TACTICS OF CONTROL (ORDERS) AND USE OF THE FEDERAL PROPERTY IN RUSSIAN REGIONS.

The article gives an idea of the essence, the strategy and tactics of "management and administration" of federal property in the subject of the Russian Federation with a stable orientation of socio-economic sphere. Given the new nature of semantic content, strategy and tactics have control (instruction) and use of federal property in the subject of the Russian Federation, which lead to the maximum filling of the Russian budget.

ESSENCE. STRATEGY. TACTICS. MANAGEMENT. DISPOSAL. USE. FEDERAL PROPERTY. THE SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION.

Karlik A.E., Rohchin V.E., Novikov Yu.I. MANAGEMENT OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF RUSSIA NORTHWEST: THE ANALYSIS OF THE CONDITION AND THE IMPROVEMENT WAY.

In article it is shown that Northwest industrial enterprises often act as links of the production technological chains built without interests of Russia, its regions. It is proved that the tendency of advancing development of Russia Northwest industry raw sector to the detriment of processing, and spatial polarization of manufacturing centers and the raw province in the macroregion distribution of the promotes shift of industrial technological chains towards economic interests of Western Europe and Scandinavia enterprises. It is shown that Sankt – Petersburg is necessary for considering as an administrative center and the center of industrial development of Russia Northwest, forming strategic priorities of industrial development of regions within the federal district.

INDUSTRY.. THE NORTHWEST. STRATEGIC DEVELOPMENT. STRATEGY OF INDUSTRY DEVELOPMENT.

Maleeva T.V., Mischeryakov E.S. TERRITORIAL PLANNING IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN RUSSIA.

The transformation of approaches to the management of the territorial planning in Russia is analyzed in the article. The necessity of its application as an effective instrument of social and economic development of territory is proved.

TERRITORIAL PLANNING. MANAGEMENT. SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT.

Nikolaev M.A., Makhotaeva M.Yu. METHODICAL ASPECTS OF INTERREGIONAL COOPERATION IN THE RUSSIAN FEDERATION.

The article justifies the importance of interregional cooperation in the Russian Federation. It gives an overview of research on different aspects of cooperation between regions, and objectives, forms and methods of interregional cooperation presented in the strategic development documents are analyzed in the article.

INTERREGIONAL COOPERATION. FORMS OF INTERREGIONAL COOPERATION. REGIONAL AND FEDERAL DISTRICT DEVELOPMENT STRATEGY.

Akhmetov A.E. INNOVATIVE DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS.

This article analyzes the main problems and prospects of pharmaceutical industry in Russia in the transition to the innovative model of development. The author investigated the obstacles to the development of innovative pharmaceutical industry and the possibility of improving the competitiveness of the domestic pharmaceutical production.

INNOVATIVE DEVELOPMENT. THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY. PROBLEMS AND PROSPECTS OF PHARMACEUTICAL MARKET.

Kaznacheev D.A. EFFECT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE ON REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT.

In this article, the transport infrastructure is considered from the standpoint of a systems approach: on the one hand, as part of the national economic infrastructure, on the other hand, as an element of regional infrastructure. The balanced development of regional economies through the creation of transport and distribution centers, including the hub airports, is proposed.

REGION. INFRASTRUCTURE. TRANSPORTATION. HUB. DEVELOPMENT. EFFECT. FACTOR CONDITIONS.

Kuznetsova O.P., Makarov V.V., Umaev E.A. ORGANIZATION TO DISPLACEMENT IN THE LARGE AGGLOMERATIONS (THE EXAMPLE OF PARUS THE CAPITAL REGION ILE-DE-FRANCE).

The experience of the organization of population movements in the Paris metropolitan region of Ile-de-France as the inner-level, and through the «Paris - the surrounding area».

CITY. AGGLOMERATION. POPULATION. DISPLACEMENT. TRANSPORT. PARIS. ILE-DE-FRANCE.

Khromova I.N. DOCUMENTATION OF BUSINESS OPERATIONS OF COUNTED OUT AGRICULTURAL PRODUCTION.

The article considers the main features of forming the system of information security within the context of management accounting of agricultural organizations. The author proposed forms of primary documents of accounting the output of products of sugar beet industry with a view of qualitative attributes of products.

MANAGEMENT ACCOUNTING. DOCUMENTATION. PRODUCTION. SUGAR BEET. QUALITY.

Gorchakova L.I., Klepanosova E.G. RUSSIAN BUILDING SECTOR ANALYSIS AND PROBLEMS OF INVESTMENT PROMOTION.

The article presents an analysis of building sector in Russia for the last years and problems of providing an inducement in investments and investment promotion.

BUILDING SECTOR. ANALYSIS. THE PROBLEM OF BUILDING SECTOR DEVELOPMENT. INVESTMENT PROMOTION.

Malinina T.V., Potasheva A.S., Shulginov R.N. ESTIMATION OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING HYDRO ACCUMULATION POWER STATION (HAPS) IN THE MARKET OF THE ELECTRIC POWER OF THE NORTHWEST.

Questions of an estimation of current and single effects are considered at functioning Leningrad HAPS. Indicators of economic efficiency HAPS with the account and without system effects are estimated.

CURRENT AND SINGLE EFFECTS. ECONOMIC EFFICIENCY INDICATORS. HAPS.

Kalchenko O.A. THE CURRENT STATE AND PROBLEMS OF INNOVATIONAL DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR ENTERPRISES AND ITS REALIZATION MECHANISMS.

The current state and problems of agricultural sector enterprises are considered. The proof of the necessity of using innovations for technological potential of agricultural sector improvement is given. The classification of innovations types is presented. Measures to provide the country's food security are stated. Effects of innovational development of agricultural sector are analysed.

INNOVATIONAL DEVELOPMENT. AGRICULTURAL SECTOR ENTERPRISES. CLASSIFICATION OF INNOVATION TYPES.

Atashikova M.A. FUTURE USE OBJECTS OF PROPERTY IN THE SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION.

The article shows that the orientation of the changing environment, agriculture, Bani mode using objects of federal property is within the prescribed limits, prohibitions, restrictions, and affirmative permission obyazyvany exactly the established order, which provides an optimal combination of private and public property, maximizing the content of the budget of the Russian Federation , to obtain useful properties of the citizens of Russia and the systematic extra profit at the expense of foreign countries, their citizens and stateless persons.

MODE. USE OF. FACILITIES. PUBLIC PROPERTY. FEDERAL PROPERTY. THE SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION.

Polyakova A.V. THE ANALYSIS OF CRITERION AND CONDITIONS OF SUSTAINABLE OPERATION OF RUSSIAN ENTERPRISES.

Based on research of domestic and foreign scientists-economists, issues of conditions and criterion forming of sustainable operation of the enterprise are shown, for the purpose to discover the constructive directions of its perfection. Total stability criterion of the enterprise and the conditions of its formation are given.

STABILITY. SUSTAINABLE DEVELIPMENT. STABILITY CONDITIONS. STABILITY CRITERION. CLASSIFICATION. CRITERION STRUCTURE.

Vertakova Yu.V., Vatutina O.O. THE CONTROL ALGORITHM FOR AN EFFECTIVE INNOVATION-ORIENTED INTEGRATED STRUCTURES.

The article substantiates the need for industry-integrated structures in the innovation-driven sectors of the economy to improve the efficiency of the domestic industry. An algorithm for performance management innovation-oriented integrated structure.

INTEGRATION. INNOVATION. INDUSTRY-INTEGRATED STRUCTURES. THE EFFICIENCY OF INTEGRATION.

Titov V.V., Tsomaeva I.V. SERIAL PRODUCTION MANAGEMENT ON MACHINERY MANUFACTURING ENTERPRISES UNDER UNCERTAIN DEMAND.

Paper presents methodological approach to production program formation. The case of serial machinery manufacturing enterprise under uncertain demand is discussed. Coordination between strategic indicators and tactical plans is achieved. The level of stochastic reserves necessary for key strategic indicators implementation is proved.

PRODUCTION PROGRAM FORMATION. DEMAND UNCERTAINTY. COORDINATION OF TACTICAL AND STRATEGIC PLANS. VERIFICATION OF STOCHASTIC RESERVES LEVEL.

Baykov E.A. MANAGEMENT OF THE IMPLEMENTATION OF THE STRATEGIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE WITH A VIEW TO ITS FUTURE DEVELOPMENT.

This article explores the tangible and intangible resources as the foundation of its strategic potential. Explores the growing importance of intangible resources in strategic development of the company. Shows the role of leadership of the organization in attaining its strategic capabilities.

MANAGEMENT. STRATEGIC POTENTIAL. TANGIBLE AND INTANGIBLE RESOURCES. STRATEGY.

Novikov N.I., Novikova G.V. SCIENTIFIC-METHODICAL PECULIARITIES OF THE SITUATION AND STRATEGIC PLANNING AT THE METALLURGICAL ENTERPRISES.

In article theoretical bases of strategic planning at the ferrous metallurgy enterprises are considered and proved. The circuit diagram of a combination of strategic and tactical planning of manufacture at the metallurgical enterprises is offered. In the course of research modern the theory and practice of strategic planning its principles on which basis authors offer model of process of strategic planning at the metallurgical enterprise are formulated.

STRATEGIC PLANNING. STRATEGY. PRINCIPLES. MODEL. FORECASTING. PROBLEMS. FUNCTIONS.

Bobko I.M., Prilepsky B.V. PROBLEMS OF EFFECTIVENESS EVALUATION FOR PRODUCTION AND SALES OF INDUSTRIAL PRODUCTS.

Methodical approach to improvement of effectiveness of production and sales indicator is presented in the paper. This indicator is based on estimation of profitability of increase in production compared with net marginal revenue. Marginal revenue from production is specified by overhead expenses, expenses for finance of working capital increase and investments.

MARGINAL REVENUE. VARIABLE OVERHEAD COSTS. FINANCIAL COSTS FOR FINANCING OF WORKING CAPITAL INCREASE AND INVESTMENTS.

Volynskiy A.S., Gradov A.P. THE INFLUENCE OF SOCIAL INFRASTRUCTURE FOR THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF INTANGIBLE ASSETS.

The article considers the problem of intangible assets dependence on external factors, with example of the impact of social infrastructure on human capital.

INTANGIBLE ASSETS. HUMAN CAPITAL. SOCIAL INFRASTRUCTURE.

Rodionova E.S. FEATURES OF THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE FOREIGN TRADE ACTIVITY OF THE MULTINOMENCLATURE ENTERPRISE.

As a result of the spent researches features of an estimation of efficiency of the foreign trade activity of the multinomenclature enterprise are considered. As a whole the developed general structure of indicators of efficiency of the foreign trade activity of the multinomenclature enterprise allows to generate practical recommendations about management and realisation of the external economic operations focused on increase of profitability of the enterprise.

THE FOREIGN TRADE ACTIVITY. ECONOMIC EFFICIENCY.

Krylov E.I., Vlasova V.M. ORGANISATION OF THE OPERATIONAL ANALYSIS AND INTERNAL CONTROL OF THE INNOVATION-INVESTMENT PROJECTS REALIZATION.

In the article native and foreign experience in the organisation of control over innovative-investment projects realisation is generalized. Definition of control over innovative-investment activity is given. Features of internal control are opened, its problems are formulated, the period of its carrying out is proved. The content of the basic control points is described. These points can be used to detect the deviation of actual values of the realized innovative-investment project from their design values for further operational analysis.

INNOVATIVE-INVESTMENT PROJECT. INTERNAL CONTROL. THE OPERATIVE ANALYSIS. THE CONTROL POINT INDICATOR DEVIATIONS.

Kalvarskaya A.V. STRATEGIC ANALYSIS AND EVALUATION OF INNOVATIVE CAPABILITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.

The paper deals with development of the innovation resources and capabilities measurement in order to create a method for planning and management innovation activity in production companies. Materials include theoretical background of the problem and results of empirical survey.

INNOVATION RESOURCES. INNOVATION CAPABILITY. PRODUCTION COMPANIES. STRUCTURAL EQUESTION MODELING.

Procopenko N.V., Litovchenko V.V., Nesmachnykh O.V. FORMATION OF FINANCIAL MANAGEMENT INTEGRATED PRODUCTS FOR MERGERS AND ACQUISITIONS.

In article the concept of formation of financial strategy of the integrated enterprise, based on consideration of a complex of a stream of resources, products, projects and business processes is offered.

FINANCIAL STRATEGY. MERGES AND ABSORPTION. COST FORMATION.

Veshunova N.L., Zinko D.V. PROBLEMS OF FORMATION OF THE TAX BASE FOR THE PROFIT TAX IN REPO OPERATIONS.

In this article were analyzed points, which are hard real, calculated and market prices in REPO operations.

REPO OPERATION. REPO CONTRACT. CALCULATED AND MARLET PRICES.

Andreeva T.A., Andreev V.V. ANALYSIS OF THE FINANCIAL STABILITY OF STOCK COMPANIES USING THE SYSTEM «DIRECT COSTING».

In this paper we propose a method to determine financial safety margin using direct costing method applied to a large-scale footwear enterprise as an example.

ENTERPRISE. FINANCIAL SAFETY MARGIN. VARIABLE COST. DIRECT COSTING. OPERATIONAL LEVERAGE.

Kolesnikov A.M. INTEGRATED MODELING THE RELATIONSHIP OF MACROECONOMIC PARAMETERS AND FINANCIAL POSITION-CREDIT INSTITUTIONS.

The article noted that for an effective monetary policy to any multi-branch commercial bank has to analyze large volumes of information as to the real and financial sector of the economy of the country and its regions. To this end, the article questions the complex relationship modeling of macroeconomic parameters and the position of financial institution.

COMMERCIAL BANKS. FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM. MODEL. SIMULATION. MONETARY-CREDIT POLICY. INFLATION. ECONOMIC SYSTEM.

Bavrin A.A. CASH-FLOW ARRANGEMENT IN HOLDING.

The classification of the possible approaches to the cash-flow movement between organizations of the holding, the analysis of the possible tax consequences is carried out. Recommendations concerning the organization of the common financial-credit policy in the holding are made.

HOLDING. PARENT ORGANIZATION. CASH FLOWS. FINANCIAL-CREDIT POLICY.

Kuznetsova V.P. FOREIGN EXPERIENCE OF TERRITORIAL MARKETING AND THE DEVELOPMENT OF IT IN RUSSIA.

Considered the foreign experience of development of territorial marketing, techniques, technologies, procedures, targeted at satisfaction of needs the subjects of the territory and the strengthening of the competitive positions. Proposed innovative technology adaptation of Western techniques to Russia.

TERRITORIAL MARKETING. TECHNIQUES. TECHNOLOGIES. POTENTIAL OF THE TERRITORY.

Minakov V.F., Minakova T.E., Barabanova M.I. THE ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL OF THE COMMERCIALIZATION PHASE OF THE LIFE CYCLE OF INNOVATION PROJECTS.

It is proposed economic-mathematical model of the stages of commercialization of innovative projects in the life cycle of innovation as a cascade of diffusion of innovation. Each successive innovation is at the same time displacing the previous one. The spread of each innovative product is the logistic equation.

INNOVATIVE DESIGN. EFFICIENCY. COMMERCIALIZATION.

Samarukha V.I., Chistyakova O.V. THE CONCEPT OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE BAIKAL REGION.

The article deals with tourism development around Lake Baikal. The necessity of sparing, socially-responsible, ecological tourism is justified here. Particular attention is paid to the creation of tourist-recreational special economic zones in the Baikal region. We consider the possibility of closing of the Baikal Pulp and Paper Mill. The perspective directions for development of tourism on Lake Baikal are defined in the article.

TOURISM. ENVIRONMENT. TOURISM AND RECREATIONAL SPECIAL ECONOMIC ZONE. SOCIALLY-RESPONSIBLE TOURISM.

Spirkin A.V., Yakovlev G.I. INNOVATIVE SOURCES AND PROBLEMS OF FORMATION OF THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF RUSSIAN COMPANIES.

The issues of competitiveness of Russian enterprises in terms of modernization and the requirements of the global post-crisis development are reviewed. The necessity of the formation of the competitive advantages of firms at the expense of scientific research and innovation is shown.

COMPETITIVE ADVANTAGE. INNOVATION. TECHNOLOGY. CONSUMER VALUE. COMPETENCE.

Churilov R.L., Salmanov T.E. USE OF THE TERM RELIABILITY OF ESTIMATES FOR THE SUPPLY CHAIN.

The article reflects various approaches to definition of the term "Failure" in supply chains and logistical classification of their kinds is suggested.

SUPPLY CHAIN. RELIABILITY. FAILURE.

Kadnikova N.N. STRATEGY OF LOGISTICS OUTSOURCING CHOICE IN WHOLESALE TRADE BY MODEL OF STRATEGIC DEVELOPMENT.

The article considers one of the problems in the introduction of logistics outsourcing strategy - the problem of choice in favor of this strategy. Is invited the author's model of development for wholesale trading companies.

OUTSOURCING. STRATEGY. LOGISTICS. MATRIX OF OUTSOURCING.

Babarin M.S. ECONOMIC STRATEGY MODEL OF QUALITY OF MACRO-AND MICRO.

The maintenance of economic model of strategy of quality on макро and микро level is opened, morphological signs and characteristics of economic models of national strategy of quality and quality strategy in the organization are designated, principles and forms of an estimation of efficiency of strategy of quality are formulated.

ECONOMIC MODEL OF STRATEGY OF QUALITY. UTILITY. EFFICIENCY.

Nikonorov V.M. REALIZATION OF THE ADVANCED METHOD OF CLARK-WRIGHT FOR THE DECISION OF THE PROBLEM OF ROUTING AUTOMOBILE SMALL PARTY OF TRANSPORTATIONS.

In article realization of the offered improvement of a method of Clark-Wright for the decision of a problem of routing is considered. On the concrete data of grain factory routes are calculated.

VEHICLE ROUTING PROBLEM. MATRIX OF DISTANCES. DEMAND VECTOR. THE DEVELOPED ROUTE.

Shabanova M.R. METHODS AND APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF PROFESSIONAL LEVEL OF STAFF ORGANIZATIONS.

The paper considers some methodological aspects and presentsconceptual recommendations for the evaluation of professional level employees based on their further development.

PROFESSIONAL DEVELOPMENT. EVALUATION OF STAFF. ERFORMANCE OF WORK.

Klimin A.I. FEATURES OF REACH OF TARGET AUDIENCE AT ADVERTISING PLACING IN THE INTERNET.

Features of reach of target audience are considered at advertizing placing on the Internet sites. As a result of the analysis conclusions are drawn on high duplication of target groups of sites. Recommendations for choice combinations of sites for placing of advertizing for reach maximization are made.

INTERNET ADVERTISING. TARGET GROUP DUPLICATION. REACH MAXIMIZATION.

Ilyin I.V., Overchuk D.S. GAME-THEORETIC APPROACH REASONS FOR DECISION MAKING SOCIAL INFRASTRUCTURE OF THE CITY.

The article describes a possibility of applying a game-theoretic approach to substantiation of making decisions concerning the development of urban social infrastructure through the interaction between the public and business sectors (on the example of Saint-Petersburg).

SOCIAL INFRASTRUCTURE. INSTITUTIONAL ENVIRONMENT. GAME-THEORETIC APPROACH. GAME THEORY.

Danilova O.V. USING OF FINANCIAL MARKET INSTRUMENTS FOR RISK MANAGEMENT AT THE ELECTRIC POWER INDUSTRY.

In the article examined mechanisms of pricing on electric power, essence of urgent market, his place in control system by risks, possibilities of the use of derivatives for trading in electric power, possibility of application of instruments of financial market for providing of power safety.

ELECTRIC POWER BRANCH. RISKS. DERIVATIVES. HEDGE.

Pasechnik E.V. INTERACTION OF COMMITTEE OF INTERNAL CONTROLS AND RISK-MANAGEMENT IN COMMERCIAL BANKS: NECESSITY, POSSIBILITIES, PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION.

The article includes possible perspectives of committee of interaction of internal controls and risk-management in commercial banks at the expense of elaboration new attributes in organization of internal controls, which differ from existing ones because they allow timely transform internal controls pursuant to current and perspective conditions of conduct of banking and strategy of development of a bank. The author expounds basic problems of interaction of committee of internal controls and risk-management in commercial banks and ways of their solution.

CONTROL. RISKS. MANAGEMENT. INTERACTION. BANK.

Afonin P.N., Givilova V.G., Kondrashova V.A. METHOD OF SHARING CRITERIA REGULARITY AND RANDOMNESS IN RISK MANAGEMENT IN CUSTOMS CONTROL.

In article the problems of the theoretical motivation of the selective customs control on base natural and casual criterion are considered. The computing methods, founded on theories of the experiment planning, are offered.

RISK MANAGEMENT. THEORY OF EXPERIMENT PLANNING. CUSTOMS CONTROL. FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY.

Kolesnikov V.V. OPPOSITION TO CRIMINAL PHENOMENA IN THE ECONOMY: THE NEW TREND.

In the article it is discussed the liberal modernization of criminal law and its influence on the criminal situation in the economy. It shows, as in other countries the economic freedom is understood.

LIBERALIZATION OF THE CRIMINAL LAW. ECONOMIC CRIMINALS. ECONOMIC FREEDOM.

Chusova A.E. DIAGNOSIS OF SECURITY LEVEL CONSUMER MARKET.

Article is devoted of research of problem of consumer market. Influence of shadow economy in consumer market is considered. The analysis of correlation of indicators of statistics and changes of legislation are made.

CONSUMER MARKET. SHADOW ECONOMY. CONSUMER PROTECTION. INCREASE OF PRICE. SECURITY.

Butakova M.M., Sokolova O.N. RESEARCH TRENDS IN HIGHER EDUCATION INNOVATION ECONOMY OF THE REGIONS OF RUSSIA.

The article deals with the problems of higher professional education development in the context of realization of the innovation development strategy of the region. The tendencies of higher professional education system development are generalized and the author's classification of universities is suggested in this article.

HIGHER PROFESSIONAL EDUCATION. INNOVATION DEVELOPMENT. REGION. UNIVERSITY. EDUCATIONAL SERVICES.

Belokrylova O.C., Zakhariadis E.Yu. LABOR DEMAND FOR THE UNIVERSITY FACULTY IN THE ERA OF NATIONAL MODERNIZATION.

The article seeks to research problems and threats of labor demand of university faculty shaping in the era of national modernization. Socio-economic, political and globalization factors have been analyzed to supply theoretical and practical approaches of the university staffing policy.

LABOR MARKET. UNIVERSITY. LABOR DEMAND. UNIVERSITY FACULTY. NATIONAL MODERNIZATION.

Ganieva A.E., Zainashev N.K. METHOD OF FORECASTING OF DEMAND FOR EDUCATIONAL SERVICES OF THE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION.

In article is considered the method of forecasting of quantity of statements on paid training in university on the basis of original mathematical model.

FORECASTING. QUANTITY OF THE SUBMITTED STATEMENTS. DEMAND FOR EDUCATIONAL SERVICES. FINANCIAL ACTIVITY OF ACADEMY.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГПУ

№ 2–2 (144) 2012

Э К О Н О М И Ч Е С К И Е Н А У К И

Учредитель – Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Издание зарегистрировано в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.1994 г.

Р е д а к ц и я :

д-р экон. наук, профессор *В.В. Глухов* – председатель редколлегии,

д-р экон. наук, профессор *А.В. Бабкин* – зам. председателя редколлегии,

д-р экон. наук, профессор *Г.Ю. Силкина* – ответственный секретарь;

Н.А. Теплякова – редактор,

А.А. Родионова – технический секретарь

Телефон редакции 297-18-21

E-mail: economy@spbstu.ru

Компьютерная верстка *Е.А. Корнуковой*

Директор Издательства Политехнического университета – А.В. Иванов

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.1997 г.

Подписано в печать 27.04.2012. Формат 60×84 1/8. Бум. тип. № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 35,75. Уч.-изд. л. 35,75. Тираж 1000. Заказ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет.
Издательство Политехнического университета,
член Издательско-полиграфической ассоциации университетов России.
Адрес университета и издательства: 195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29.