

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

$$V_m = 22,4 \text{ л/моль}$$

Fisica de'
Corpi

ponderabili

$$(P_0, T_0 = 273 \text{ K})$$

$N_A = 6,022 \cdot 10^{23} \text{ mol}^{-1}$

Sfiato

H₂

O₂

Catodo

Anodo

generatore di corrente

Amperometro

9
2013
Часть II

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 9 (56) / 2013

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Ответственный редактор: Кайнова Галина Анатольевна

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

На обложке изображен Амедео Авогадро — итальянский учёный, физик и химик.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

672000, г. Чита, ул. Бутина, 37, а/я 417.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Ваш полиграфический партнер»

127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Абдурахманов А.К., Хаджимуратова М.И.

Совершенствование системы управления распределительно-сетевыми компаниями 131

Айрих И.В.

Особенности организации и управления субъектов рыночного хозяйства 136

Акулова А.Г.

Необходимость внедрения трансформации бухгалтерской — финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности в практику российских организаций 139

Антощенкова В.В.

Ценовой механизм в молокопродуктовом комплексе Украины и Черниговской области 142

Баль Н.В., Панов С.С.

Методические подходы к стратегическому управлению в ресторанном бизнесе 146

Баценко Л.Н.

Усовершенствование системы оценки персонала на сельскохозяйственных предприятиях 149

Безуглая Е.В.

Значение транспортной инфраструктуры в обеспечении устойчивого развития Курской области 152

Боков С.И., Бокова М.С.

Основные способы обеспечения решения задач хозяйствования предприятий РЭП 154

Володина И.Г.

Пути обеспечения финансовой безопасности предприятия 156

Гатауллина А.А.

Государственно-частное партнерство: теоретические основы 160

Герасимчук З.В., Дащук Ю.Е.

Особенности выделения и согласования интересов стейкхолдеров в рамках развития рекреационного потенциала региона 163

Глуценко Л.Д., Пилявоз Т.Н.

Усовершенствование государственного регулирования инновационной деятельности промышленных предприятий Украины 168

Горбунова Н.А., Иванова Н.В.

Оценка стоимости бизнеса акционерного общества на основе метода WACC 173

Горина А.П., Дергунова Е.О.

Курс России на инновационное развитие экономики 176

Дзюба А.П.

Экономическая оценка эффективности применения двухкомпонентной модели краткосрочного прогнозирования электропотребления для покупки электроэнергии на оптовом рынке 180

Коокуева В.В., Эрдниева Б.Ю.

Роль бюджетных средств в развитии сельского хозяйства 190

Коржова Г.И., Коварда В.В.

Совершенствование методики оценки стоимости жилого фонда городов для целей налогообложения 195

Кунанбаева Д.А., Кенжегаранова М.К.

Theoretical Aspects of Resistance to Change in Organizations 200

Купцова А.А., Пруша П. Использование подхода «Управление сложностью» (Complexity management) не только в пределах логистических процессов	204	Федотова А.А. Перспектива развития лизинговых услуг в России	251
Лицеванова И.Л. К вопросу оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков в современных условиях	208	Федотова А.А. Инвестиционный потенциал института ипотечного кредитования	253
Лицеванова И.Л. Применение скоринговой системы с использованием дифференцирования процентных ставок при оценке кредитоспособности заемщика	210	Федотова А.А. Ипотечные ценные бумаги. Риски досрочного погашения и способы их снижения	256
Макарова Ж.А. Анализ рынка консультационных услуг Сибирского федерального округа	213	Шустов А.А. Маркетинговые инновации как одно из важнейших направлений инновационной политики	258
Митрофанова И.А., Плешаков Г.Г. Актуальность применения зарубежного опыта налогообложения предприятий в российских условиях	217	Шустов А.А. Особенности бизнес-плана инновационного проекта	264
Морозова С.И. Развитие предпринимательства в России	220	Шустов А.А. Инновационная деятельность в банковской сфере. Электронные инновации	269
Новикова И.Ю. Необходимость стимулирования инновационной активности в экономике России	223	Шустов А.А. Инновационная политика предприятия и её влияние на конкурентоспособность продукции	275
Петухова В.В. Формирование организационно-экономического механизма управления затратами в овощеводстве защищенного грунта	226	Шустов А.А. Оценка эффективности инновационного проекта и ее необходимость. Инновационный потенциал региона	282
Пострелова А.В., Маля Е.Н., Емельянова К.С. Оценка бизнеса в целях антикризисного управления предприятием	231	ГОСУДАРСТВО И ПРАВО	
Растворцева С.Н., Ченцова А.С. Определение возможного разрыва сложившегося равновесия и типа бифуркации в системе агломерационного процесса в региональной экономике	234	Антонов Д.Г. К вопросу о наличии двойной ответственности в сфере охраны памятников истории и культуры в Российской Федерации	290
Семенов В.Г. Расчет действительной цены обыкновенной акции ОАО «Лукойл»	237	Иванова О.А. Уголовная ответственность за организацию и проведение азартных игр в России в исторической динамике	294
Трифонова И.В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики	243	Иванова О.А. Азартные игры как угроза общественной нравственности	299
Трифонова И.В. Учет инвентаризации материальных запасов предприятия	246	Камалов О.А. Правовой анализ экономических выгод поставок товаров на основе международных договоров	302
Федотова А.А. Привлечение пенсионных накоплений в систему ипотечного кредитования	248	Канчурина А.А., Матусевич М.С., Шатровой О.В. Модель виктимности	306
		Семеншин А.В. Хозяйственно-правовые механизмы обеспечения конкурентоспособности продукции предприятий ОПК на международных рынках	307

Цыцюра В.И.
 Функции государственного
 и самоуправляющегося регулирования
 использования и охраны земель обороны 311

ИСТОРИЯ

Изотов И.В.
 Изучения исторических персоналий на уроках
 отечественной истории 315

Кадыров К.Б.
 Ташкентская школа милиции в годы
 второй мировой войны 317

Панасюк Л.В.
 К истокам билингвизма в Украине: урбанизация,
 индустриализация и изменение языковой среды
 городов Украины в составе СССР 319

Устименко А.Н.
 Реформы Н. С. Хрущева в сельском хозяйстве
 в последние годы правления 323

Фадеева Г.Д., Паршина К.С.
 Роль менталитета в реформах современной
 России 326

Шалахов Е.Г.
 «Евразийская» бронза могильника Усть-Ветлуга:
 нож с листовидным клинком, перекрестьем
 и перехватом из условного абашевского
 погребения на памятнике типа
 Сейма-Турбино 327

ПОЛИТОЛОГИЯ

Офлаз Б.
 Позиция России и Турции в решении нагорно-
 карабахского вопроса 330

СОЦИОЛОГИЯ

Медяник М.В.
 Некоторые аспекты процесса индивидуализации
 современного общества 333

Черкасова К.Ю.
 Управляющий совет в общеобразовательных
 учреждениях как сложная социальная
 система 336

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Совершенствование системы управления распределительно-сетевыми компаниями

Абдурахманов Ахмад Кантиевич, старший преподаватель
Чеченский государственный педагогический институт (г. Грозный)

Хаджимуратова Медни Имрановна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова (Чеченская Республика)

Система управления распределительно-сетевыми компаниями представляет собой комплексную систему целей, принципов, процедур, процессов, методик и соответствующего программного обеспечения, интегрированного в корпоративную информационную систему управления в виде отдельных подсистем, обеспечивающих эффективное использование производственных активов компании в рамках достижения целевых показателей производственно-хозяйственной деятельности.

Основная цель создания эффективной системы управления распределительно-сетевыми компаниями заключается в обеспечении надежной и бесперебойной передачи электроэнергии за счет эффективного использования ресурсов и управления производственными активами, которая достигается путем решения следующих основных задач [1]:

1. Обеспечение заданного регулятором нормативного уровня надежности при распределении электроэнергии на розничном рынке электроэнергии и мощности.

2. Формирование достаточного объема и состава производственных активов, обеспечивающих текущую производственную деятельность и эффективное развитие компании.

3. Эффективное использование производственных активов, обеспечивающее достижение целевых показателей производственно-хозяйственной деятельности распределительно-сетевой компании.

4. Повышение прозрачности взаимоотношений с регулирующими органами и другими заинтересованными в результатах деятельности распределительно-сетевых компаний лицами.

Для успешной реализации вышеперечисленных целей предлагается сформировать следующую функциональную структуру системы управления активами распределительно-сетевой компании (рис. 1).

Предлагаемая структура состоит из 5 блоков:

1. Блок управления существующими производственными активами. В данном блоке предполагается реали-

зация функции, непосредственно связанной с организацией и управлением, эксплуатацией, обслуживанием и заменой производственных активов:

- мониторинг состояния производственных активов;
- ранжирование и управление рисками производственных активов;
- формирование и выбор стратегий технического обслуживания и ремонта (ТОиР) активов;
- планирование и реализация программы ТОиР компании.

2. Блок развития сети и управления инвестициями и активами. В рамках данного блока РСК будет реализовывать функции управления процессом формирования, реализации и мониторинга инвестиционной программы компании, включающей в себя новое строительство, реконструкцию и реновацию производственных активов.

Данный блок содержит следующие основные направления:

- разработка плана развития сети;
- прогнозирование спроса; планирование нагрузок сети;
- определение потребности в активах;
- разработка и реализация инвестиционной программы компании.

3. Блок нормативно-методического обеспечения управления производственными активами.

Блок должен отвечать за разработку и непрерывное обновление нормативно-методической базы управления производственными активами. Для этого в рамках блока реализуются следующие функции:

- контроль выполнения требований нормативно-технической документации;
- разработка, сопровождение и поддержание внутрикорпоративной нормативно-методической документации в области управления производственными активами;
- разработка стратегий ТОиР и замен активов;
- управление НИОКР.



Рис. 1. Функциональная структура системы управления производственными активами распределительно-сетевой компании (РСК)

4. Блок управления информацией по производственным активам. В рамках блока обеспечивается формирование и поддержание информационной базы по активам для принятия обоснованных решений на основе следующего функционала:

- разработка требований к информации по производственным активам; создание и поддержка реестра производственных активов;

- ведение электронной системы документооборота и отчетности в сфере управления производственными активами.

5. Блок управления интеллектуальными активами. Данный блок несет ответственность за обеспечение процесса управления производственными активами персоналом с уровнем компетенции, адекватным решаемым сложным производственным и инновационным задачам, и выполняет следующие функции:

- разработка стратегии использования компетентного потенциала персонала;

- повышение уровня компетенции персонала;

- определение оптимального состава персонала.

Система управления РСК направлена, прежде всего, на повышение ее добавленной стоимости. В ходе исследования нами определены основные факторы управления производственными активами, определяющие повышение добавленной стоимости РСК, обоснован механизм влияния факторов управления производственными активами на изменение добавленной стоимости РСК.

Предложенный механизм учитывает специфику деятельности РСК на Федеральном оптовом рынке электроэнергии и мощности (ФОРЭМ) и отражает изменение добавленной стоимости за счет основных факторов управления производственными активами:

- рост пропускной способности сети расширяет возможности компании по увеличению объемов транспорта электроэнергии и, следовательно, выручки, при том же уровне затрат, и прибыли;

— снижение удельной стоимости владения производственными активами за счет эффективного планирования и управления ведет к росту прибыли;

— повышение уровня надежности электроснабжения, снижение потерь в сетях электроэнергии при ее распределении уменьшают затраты на покупку потерь, чем повышают уровень прибыли;

— рост эффективности проведения ремонтов и технического обслуживания активов обуславливается повышением производительности труда, что, в свою очередь, влияет на рост доходов персонала;

— рост уровня компетенции персонала позволяет обеспечить инновационность развития компании и сопровождается повышением доходов персонала;

— выбор оптимального метода оценки стоимости производственных активов и соотношения собственного и заемного капитала обеспечивает прирост реновационной составляющей добавленной стоимости за счет повышения отдачи от использования производственных активов;

— снижение фактического износа производственных активов повышает доход от использования активов за счет сокращения затрат на их обслуживание.

С позиций системного подхода эффективность системы управления распределительно-сетевыми компаниями является частью системы управления эффективностью компании. Эффективность управления производственными активами — выполнение поставленных стратегических целей компании в области управления производственными активами при соблюдении ограничений и при использовании всех предоставляемых возможностей.

Как правило, у РСК несколько групп различных показателей в области оценки эффективности управления производственными активами, нередко они меняются с течением времени под действием внешних или внутренних факторов. Регулирование деятельности РСК государством определяет следующие ограничения в показателях оценки эффективности:

— РСК не могут установить себе исключительно экономические показатели в управлении производственными активами, так как это может негативно повлиять на надежность передачи электроэнергии;

— РСК не могут установить только технические показатели, ввиду жестких ограничений по росту тарифов на электроэнергию.

Эффективность управления производственными активами, по нашему мнению, предполагает несколько групп показателей, которые отражают следующие направления:

— финансовые параметры производственного актива и проводимых над ним работ;

— эффективность использования производственного актива в рамках основной деятельности компании;

— производственные характеристики актива (и прежде всего, параметры надежности его функционирования);

— риски и возможности, связанные с формированием, использованием производственного актива, работами над

ним и его утилизацией на протяжении всего жизненного цикла;

— удовлетворение растущего потребления услуг по передаче электроэнергии и потребностей в подключении новых потребителей;

— технологичность производственных активов компании.

Баланс целей и показателей эффективности в области управления производственными активами РСК должен быть реализован в системе показателей, в которой каждый из показателей имеет различную важность.

Ресурсные ограничения (прямые или косвенные, настоящие или будущие) являются одними из ключевых аспектов принятия решений в области производственных активов. Принцип эффективности использования ресурсов и выполнения ресурсных ограничений определяет, какое из решений, соответствующих стратегии компании, должно быть принято. В числе основных ограничений выделяют следующие группы [2]:

— время на реализацию решения;

— финансовые средства (с учетом долгосрочного прогноза финансирования);

— технические средства и людские ресурсы;

— отношения с внешними организациями (системный оператор, регулятор, акционеры и т. д.);

— ограничения, на которые невозможно повлиять: климатические условия, макроэкономическая ситуация, политическая ситуация и др.;

— организационные, процессные и законодательные ограничения.

Следующим этапом развития управления распределительно-сетевыми компаниями стала разработка модели управления ими, для построения которой нами был проведен анализ аналогичных моделей, используемых зарубежными РСК, показавший наличие в них существенных различий.

Анализ опыта построения и функционирования моделей управления производственными активами в зарубежных электросетевых компаниях позволил нам сформулировать следующие принципы их классификации:

1. В зависимости от базы построения: функциональные и процессные модели.

2. В зависимости от системы целеполагания управления производственными активами: модели, основанные на:

— оценке экономической (финансовой) эффективности: как правило, показателе, отражающем влияние данного процесса (функции или актива) на финансовый результат компании;

— удельных издержках на единицу продукции (услуги), соединяющих выходные характеристики и производственные издержки в соотношении цены/ценности данного процесса (функции, актива);

— системе ключевых показателей эффективности.

3. В зависимости от механизма реализации системы управления производственными активами:

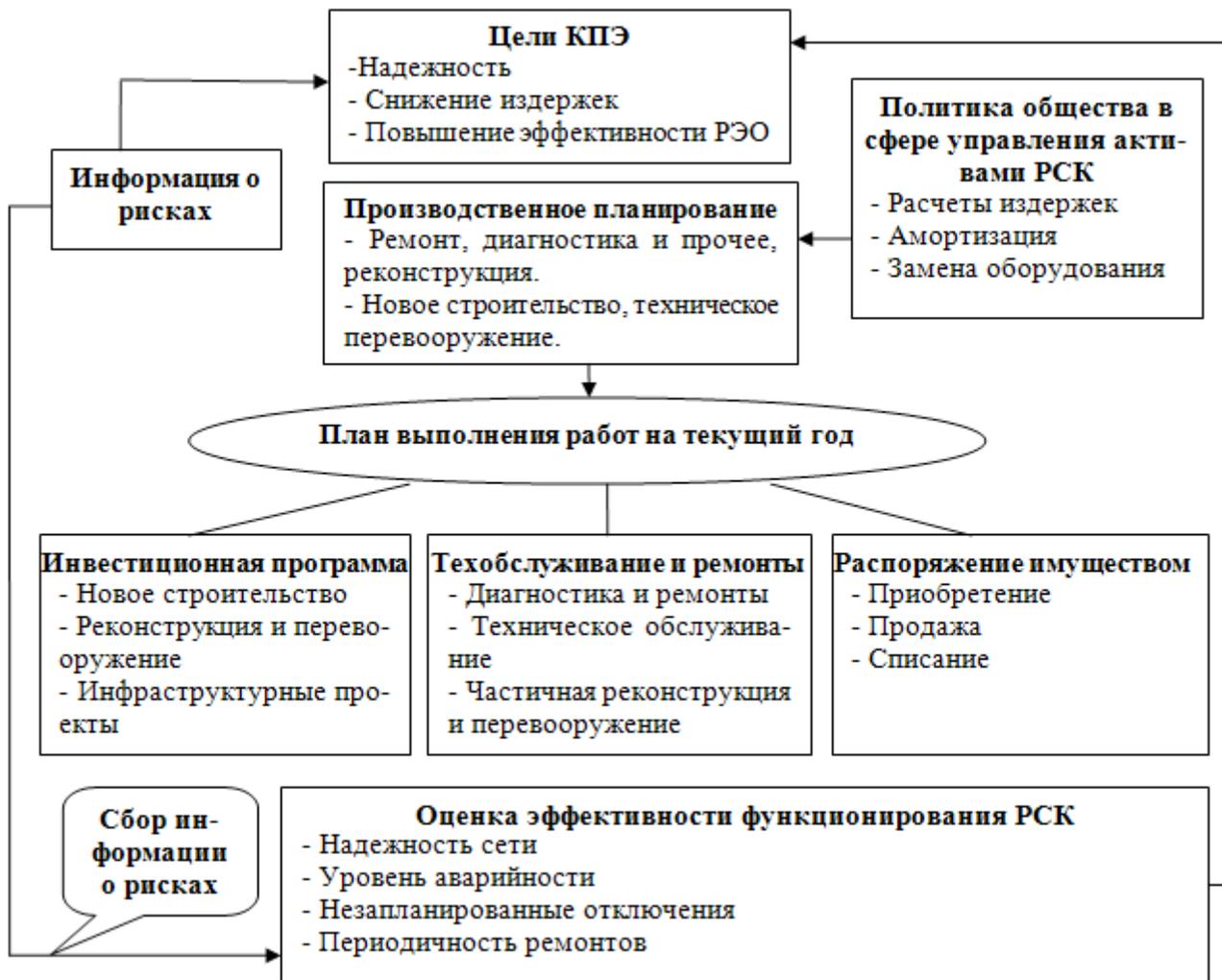


Рис. 2. Существующая модель управления активами РСК

— модели управления производственными активами, сфокусированные на надежности энергоснабжения потребителей, на основе мониторинга состояния производственных активов;

— модели стратегического управления производственными активами.

В ходе исследования был проведен анализ существующей модели управления производственными активами в ОАО «Холдинг межрегиональная распределительная сетевая компания» (рис. 2).

В существующей модели сформулированы некоторые цели управления производственными активами, однако их перечень является неполным, так как не учитывает интересы всех участников рынка электроэнергии и других заинтересованных сторон.

Поставлена задача оптимизации ограничений по отключениям, однако ограничения по другим ресурсам не принимаются во внимание ни в процессе планирования, ни в процессе управления.

Мониторинг эффективности сети присутствует, однако его результаты не связаны с системой целеполагания компании, не ясны его основные функции.

Информация о рисках присутствует как функциональный блок, однако в настоящее время отсутствует его методическая и нормативная база. Полноценная система управления производственными активами должна опираться не просто на информацию о рисках, а базироваться на полноценной системе управления рисками — системе риск-менеджмента.

Существующая модель управления производственными активами, тем не менее, не отвечает сформулированным требованиям и не может быть использована для реализации предложенной стратегии по следующим причинам:

1. Система целей требует уточнения и наполнения показателями, с помощью которых можно будет оценивать степень их достижения.

2. Модель должна быть комплексной: охватывать процесс управления производственными активами целиком, увязывать все основные элементы процесса с учетом достижения поставленных целей, связи с нормативной и информационной базами производственных активов.

3. Модель должна учитывать необходимость инновационных изменений в сфере управления активами.

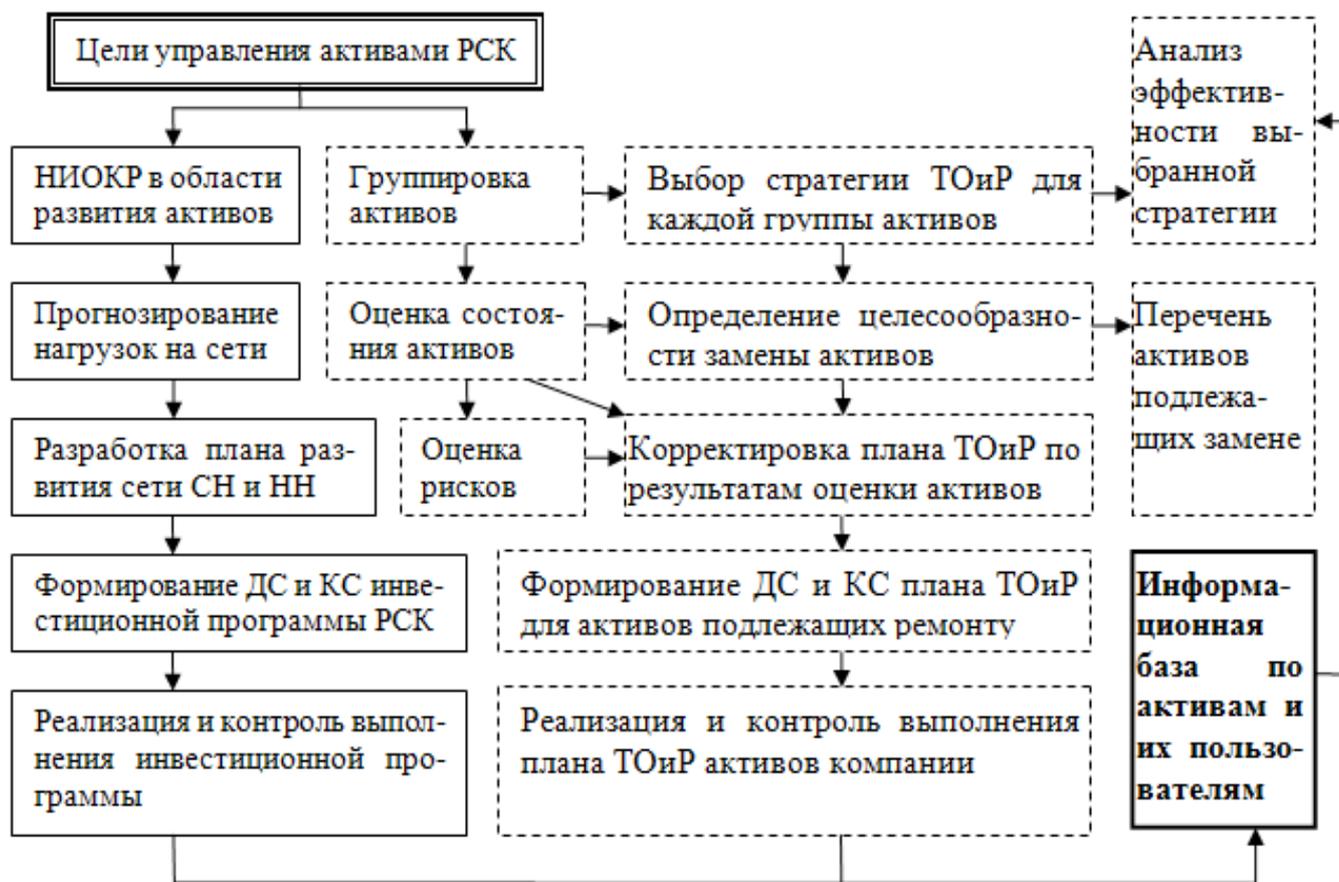


Рис. 3. Модель управления распределительно-сетевыми компаниями

4. Отсутствует пообъектный учет производственных активов, что не дает возможности осуществлять достоверное и обоснованное планирование и прогнозирование их технического обслуживания и замены.

По результатам проведенных исследований обоснована целесообразность построения в российских распределительно-сетевых компаниях модели системы управления производственными активами, отвечающей следующим классификационным признакам: стратегическая процессная модель с системой целеполагания на основе системы КПЭ.

Модель управления производственными активами, приведенная на рис. 3, построена с учетом разработанных рекомендаций, системы целевых показателей эффективности (ЦПЭ) и функциональной структуры управления производственными активами распределительно-сетевых компаний. Система ЦПЭ является базовым элементом системы, определяющим управляющие воздействия, оценивающие результаты и определяющие перечень и структуру необходимых изменений.

Новая модель управления производственными активами, предложенная нами, вносит существенные изменения в систему менеджмента распределительно-сетевой компании в целом. Являясь неотъемлемой частью системы управления компанией, модель управления произ-

водственными активами связывает стратегические цели компании и цели управления производственными активами и определяет основные направления развития других процессов управления в компании:

- формирование технической политики РСК;
- технический и коммерческий учет в компании;
- взаимодействие с регулирующими органами и потребителями;
- организация закупочной деятельности;
- управление персоналом компании и др. [3].

Предложенная система управления производственными активами, как уже говорилось выше, базируется на основных положениях международного стандарта PAS 55. Построение системы управления производственными активами РСК должно предусматривать получение сертификата ее соответствия требованиям международных стандартов в этой области. В настоящее время российские энергетические компании находятся в стадии внедрения различных международных стандартов управления, следовательно, требуется увязка стандартов построения системы управления производственными активами с другими международными стандартами, регламентирующими общую систему менеджмента распределительно-сетевой компании.

Литература:

1. Волкова И. О. Теория и методология эффективного управления производственными активами электросетевых компаний // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. — СПб., 2009. — 33 с.
2. Варлашкин К. В., Волкова И. О. Методические аспекты оценки эффективности управления активами электросетевых компаний // Экономические науки. — 2007. — № 10. — с. 172–176.
3. Хаджимуратова М. И. Организационно-экономический механизм функционирования и развития распределительно-сетевых комплексов региона (на примере Чеченской Республики). — Грозный, 2012. — 140 с.

Особенности организации и управления субъектов рыночного хозяйства

Айрих Иван Владимирович, аспирант

Уфимский государственный университет экономики и сервиса

В работе рассматриваются производственные отношения с позиции управления, функциональные особенности организации субъектов рыночного хозяйства. Проведен анализ причинно-следственных связей в историческом процессе социально-экономического развития государственного управления. Выявлены характерные черты инструментария субъектов хозяйственных отношений и дифференцированность в рамках народнохозяйственного комплекса.

Ключевые слова: рыночные отношения, народнохозяйственный комплекс, деньги, парадигмальная концепция, государственное управление, субъекты рыночного хозяйства.

Рынок — исторически сложившаяся форма обращения товаров и услуг, развивающаяся в соответствии с социальными и технико-экономическими процессами. А значит, представляет собой с одной стороны продавцов с их товарами и услугами, с другой — покупателей и потребителей. «Поскольку рынок имел место во всех цивилизациях (правда его роль была различной), то сущность современного переходного периода не к переходу к рынку (от рынка к рынку перейти нельзя), а к смене одной цивилизации другой. Утверждение же о современном переходе России к рынку свидетельствует о том, что мы находимся в плену примитивных стереотипов, штампов, согласно которым считалось, что социализм (в том числе и построенный в России) несовместим с рынком, план и рынок — антиподы и т. д.» [1, с. 67]

Основным критерием функциональности рыночных отношений является государственная политика в социально-экономической интерпретации, а значит, в случае существенных изменений на ее рубеже происходит трансформация парадигмальной концепции рынка и всего народнохозяйственного комплекса. В свою очередь причинами для реформирования служат: усложнение социально-экономических и производственных отношений, появление материально-технических инноваций, изменение концептуальных основ управления. Последнее может включать в себя планирование, распределение материальных и духовных благ, решения в области приватизации и собственности. «Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правильны, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем

принято думать. В действительности только они и правят миром.» [2, с. 517]

Основным инструментом участников рынка являются деньги, как специфический товар максимальной ликвидности, служащий для обращения товаров и услуг, более того — управляющего воздействия. Последнее подразумевает функциональные особенности денежных средств, как в инструментарии конкретного участника рыночных отношений, так и со стороны банковских и государственных структур. Как правило, участники рынка руководствуются сугубо личностными притязаниями в вопросах выбора и стоимости, однако как раз наличие финансовых средств и предопределяет контуры возможностей. Для обладателей малочисленного капитала ограничены способности в приобретении товаров и услуг, а значит, сокращаются способности нормального развития личности, в частности это касается образовательного и культурного сектора, продуктами которого и выступают высокоинтеллектуальные ресурсы. Более того, к продуктам материального производства относятся высокотехнологические устройства, которые способствуют совершенствованию знаний и навыков. Владельцы больших капиталов имеют соответственно высокие возможности для реализации своего интеллектуального потенциала, развития и использования народнохозяйственного комплекса.

Таким образом, сущность экономики заключается в том, чтобы обеспечить возможность выбора доступных средств и продуктов в идеале — всех граждан. Академик В. С. Немчиков писал: «Если не принимать во внимание обратные связи, то можно создать такую окостенелую механическую

систему, в которой... вся система заимитирована сверху донизу на каждый момент и в каждом данном пункте..., такая... система будет тормозить социальный и технический процесс, под напором реального процесса хозяйственной жизни рано или поздно она будет сломана». [3, с. 80] Отсюда раскрывается необходимость эффективного управления народным хозяйством, в каких бы то не было политических и экономических формациях. Целевая ориентация развития народнохозяйственного комплекса должна быть четко выражена в планировании социально-экономического развития с учетом всевозможных особенностей и прогнозируемых сведений. Более того, построению иерархии целей следует уделять особое внимание.

Современный этап развития производственных и социокультурных отношений опирается на разложение ранее государственной, а ныне различной формы собственности. Так во времена СССР вся собственность была сконцентрирована в руках государства, однако в связи со сменой государственной парадигмы в 1990 г. возрождается институт частной собственности, что не могло не сказаться на народнохозяйственном комплексе. Последствия данных реформ многие ученые называют «шоковыми» и обуславливается это тем, что за очень короткий период времени кардинально меняются условия жизни страны, а именно в пользу капиталистической экономической системы. Нельзя отрицать таких хоть и резких, но необходимых преобразований, однако скоропостижная гибель былых ценностей и ориентаций подразумевает непрофессиональный подход. Последнее предполагает возможность более эффективной реорганизации и управления переходного периода, вследствие которого минимизируются неблагоприятные последствия. «Переход к рыночной экономике — это не выдумка антикоммунистов или политиков, стоящих у власти в России, это объективная необходимость, обусловленная сменой индустриальной цивилизации постиндустриальной; последняя по существу представляет собой социально ориентируемое рыночное хозяйство». [4, с. 67]

Таким образом, происходят значительные изменения в организации народного хозяйства и распределения материальных благ, которые диктуют новые правила рынка, это сопровождается интеграцией российской экономики в международные экономические системы. Последнее обуславливается потерей самодостаточности народнохозяйственного комплекса и процессом глобализации. Следует отметить, что в процессе разложения государственной собственности участвовали не только граждане Российской Федерации и более того, многие «отечественные приватизаторы» эмигрировали в зарубежные страны.

Вместе с тем обостряется необходимость методологической организации народнохозяйственного комплекса и принципиальных особенностей управления, которые будут эффективно взаимодействовать в производственных отношениях с целью дальнейшего благополучного развития страны. Если во времена господствования государственной собственности свойством рынка являлось повсеместное регулирование за исключением мельчайших хозяйственных образований, то на современном капиталистическом этапе возрастает доля нерегулируемых экономических отношений. Однако данное обстоятельство не исключает воздействия на освобожденные от прямого государственного вмешательства, то есть нерегулируемых хозяйственных организаций, ведущих свою деятельность по собственному усмотрению. Последнее в первую очередь опирается на собственные фундаментальные экономические составляющие и особенности рынка, интерпретируемые прежде всего спросом и предложением. «Регулирование в рамках капиталистической системы ограниченной государственной собственностью и осуществляется косвенно». [5] Согласно схеме (1.2) возможность государственного воздействия на частные предприятия не исключается, а лишь в большей степени происходит посредническим путем. Последнее подразумевает надстройки в банковском секторе, а именно кредитно-финансовой системы с которой взаимодействуют большинство частных предприятий в процессе своей жиз-

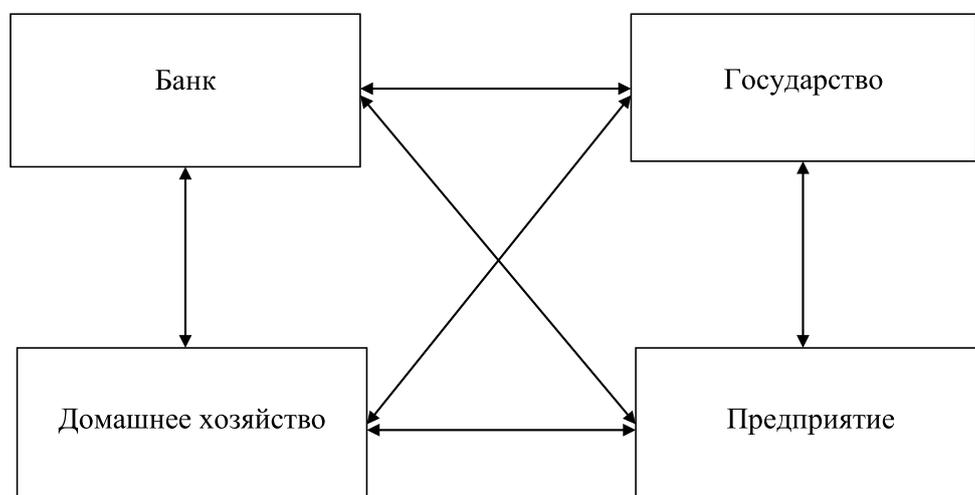


Рис. 1. Общая модель взаимодействия субъектов рыночного хозяйства

недеятельности с целью развития экономического потенциала. Вместе с тем льготные ставки по кредитованию определенного сектора экономики, помощь в виде материального обеспечения и сокращения бюрократических барьеров предприятиям соответствующих экономических направлений подразумевают управленческое воздействие в сфере народнохозяйственного комплекса.

Безусловно, государственная политика в сфере финансов имеет решающее значение во многих функциональных аспектах всякого предприятия, однако нельзя не учесть и ряд других рычагов воздействия. Последние включают в себя особенности налогового законодательства, которое включает себя нормы, прежде всего, экономического характера, подразумевающего воздействовать не только на доходы инициаторов хозяйственной деятельности, но и такие фундаментальные факторы как рентные платежи и ставки по налогообложению всех уровней. Необходимо отметить вопрос землепользования, который также является предметом ведения государства и заключен в особенностях планирования территорий, экономического развития и в юридических предпосылках. «Гражданское законодательство определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав, прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальных прав), регулирует отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими (корпоративные отношения), договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников». [6] Иначе говоря, собственники средств производства и прочих хозяйственных возможностей, занимающие значимые позиции на рынке, действуют в соответствии с законом, который регламентирует свободу воли, что равнозначно — творчества. «Не думайте, однако, что собственником ресурсов является тот, кто имеет какое-то имущество или хранит в своем сейфе документ, удостоверяющий права собственности. Права собственности зависят от действующих правил игры, а не от факторов физического характера». [7]

В настоящее время сфера государственной экономической политики сфокусирована на содействии предпринимательской инициативе и создание привлекательных обстоятельств для инвестирования, замысел которых заключается в сферах занятости и благополучия населения. Нельзя отрицать тот факт, что именно в рамках экономического моделирования производится и реконструируется стратегическое планирование народнохозяйственного комплекса.

С учетом ранее указанного обстоятельства смены парадигмальной концепции производственных отношений отражение государственного управления в области народного хозяйства приобретает качественно новые очертания. Последнее подразумевает не непосредственное руководство хозяйственных субъектов рыночных отношений, однако такое не исключается например в случаях с предприятиями градообразующими, региональнозначимыми и федерального уровня. Необходимость прямого управления со стороны государства предприятиями входящими в перечень наиболее важных для народного хозяйства вполне очевидна. Однако степенизация управленческого вмешательства бывает различной и дифференцируется со значением самого объекта, то есть если предприятие достаточно эффективно исполняет свою миссию в социально-экономической сфере, отпадает необходимость прямого воздействия. С частными организациями данные процедуры осуществляется реже, если они не входят в вышеуказанный перечень, и исключается точечное воздействие, т.е. прямое вмешательство в деятельность конкретного предприятия. Однако управленческое воздействие на субъекты рыночных отношений такого уровня имеет место быть, только затрагиваются целые экономические блоки в рамках территориального либо деятельностного фактора. Последнее означает некие группы организаций чаще по видам экономической деятельности, либо методику кластерного подхода.

Домашнее хозяйство как основной потребитель материальных и духовных благ взаимодействует в соответствии со схемой (1.2) с банковским сектором, в случаях необходимости резкого повышения материальных возможностей. Нельзя не учесть политику государства в сфере налогообложения и рентных платежей, которая распространяется и затрагивает интересы всех субъектов рыночных отношений и общества в целом. Более того сущностью государственного управления выступает организация общественной жизни, что не может не сказаться на производственных отношениях.

Таким образом, основным критерием для усложнения организации народнохозяйственного комплекса выступает трансформация концепции рыночных отношений, которая, в свою очередь требующая соответствующего принципа управления. Последнее может осуществляться как непосредственно, так и косвенным путем достижения целей, что означает разделение рынка на регулируемый и нерегулируемый, подразумевающее степень государственного вмешательства. Однако к нерегулируемым субъектам рыночных отношений относятся, пожалуй, лишь организации теневого бизнеса, которые сами собой исключают всякое вмешательство со стороны государства, имея на то свои собственные законы и возможности.

Литература:

1. Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник для вузов/ Под ред. Г.П. Журавлевой и Н.Н. Мильчаковой. — М.: Банки и биржи, Юнити, 1997.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег.// Избр. Произв. — М.: Экономика, 1993.

3. Избр. произв. М., 1968. Т. 5.
4. Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник для вузов/ Под ред. Г.П. Журавлевой и Н.Н. Мильчаковой. — М.: Банки и биржи, Юнити, 1997.
5. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
6. Ст. 2. п. 1. Гражданского кодекса Российской Федерации от 21. 10. 1994 года
7. Хейне П. Экономический образ мышления

Необходимость внедрения трансформации бухгалтерской — финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности в практику российских организаций

Акулова Анастасия Григорьевна, аспирант
Новосибирский государственный университет экономики и управления — НИИХ

В статье оговариваются существующие недостатки действующего плана по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, поднимается проблема подготовки кадров бухгалтеров, необходимость корректировки национальных ПБУ исходя специфики учета, обозначаются достоинства трансформации бухгалтерской финансовой отчетности по МСФО, в сравнении с иными способами достижения потребностей внешних и внутренних пользователей.

Ключевые слова: Бухгалтерская — финансовая отчетность, национальные стандарты РФ, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), трансформация бухгалтерской — финансовой отчетности.

Базируясь на Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации (далее — РФ) на среднесрочную перспективу (приказ Министерства Финансов РФ от 01 июля 2004г № 180) утвержден 30 ноября 2011г План Министерства Финансов РФ на 2012–2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе МСФО (План). Рассмотрим план в редакции Приказа Минфина России от 30 ноября 2012г, он включает в себя четыре раздела:

1. Повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
2. Совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности;
3. Развитие профессии;
4. Международное сотрудничество.

Обратим внимание на второй раздел, он включает в себя 7 пунктов (с 11 по 17 включительно).

1. Обеспечение участия делового и профессионального сообщества в разработке федеральных стандартов бухгалтерского учета и аудиторской деятельности (срок исполнения — постоянно);
2. Создание совета по стандартам бухгалтерского учета, предусмотренного Федеральным законом от 06 декабря 2011г № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (срок исполнения — 2013 г);
3. Подготовка и утверждение программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета, предусмотренной Федеральным законом от 06 декабря 2011г

№ 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (срок исполнения — 2012–2013 гг);

4. Подготовка проекты федерального закона, предусматривающего переход к применению международных стандартов аудита на территории РФ (срок исполнения — 2012–2013 гг);

5. Разработка предложений по усилению государственного надзора за представлением и публикацией бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующих субъектов (срок исполнения — 2012–2013 гг);

6. Разработка рекомендаций для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (срок исполнения — 2014 г);

7. Разработка предложений по внесению изменений и дополнений в законодательство по вопросам административной, уголовной и гражданско-правовой ответственности хозяйствующих субъектов, их руководителей и иных должностных лиц за нарушение сроков раскрытия бухгалтерской (финансовой) отчетности и ее недостоверность, а также ответственности аудиторских организаций за выданные ими аудиторские заключения (срок исполнения — 2013–2014 гг).

Изучая содержание данного раздела видно, что он включает в себя разработку рекомендаций и тех или иных предложений. В данном разделе нет слов о внедрении, применении разработанных положений. Единственный пункт, который можно отнести к практическим это п. 2

(п. 12 плана) — создание совета по стандартам бухгалтерского учета. Однако согласно Федеральному закону № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» статье 25 Совет по стандартам бухгалтерского учета создается для проведения экспертизы проектов федеральных стандартов. То есть о внедрении данных стандартов речь еще не идет.

Аналогичная особенность отличает и остальные разделы плана. Гетьман В.Г., председатель Учебно-методического совета вузов России по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» так же замечает эту специфику в своей статье «Бухгалтерский учет в России: проблемы совершенствования его концептуальных основ и подготовки кадров». Анализируя третий раздел — Развитие профессии, он указывает на то, что данный документ напоминает, скорее, протокол (или меморандум) о намерениях, чем план конкретных действий. Так же он указывает на то, что во многих случаях план содержит весьма расплывчатые формулировки, в части того, кто должен разрабатывать предложения. И действительно, такая формулировка как «с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти» используемая в данном документе достаточно часто (в пунктах 2, 7, 10, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 22, 24) оставляет неясность — кто конкретно из федеральных органов исполнительной власти относится к «заинтересованным».

Помимо этого Гетьман поднимает вопрос о проблемах качества подготовки кадров. В первую очередь о необходимости формирования рациональной, сквозной каскадной модели подготовки кадров бухгалтеров в РФ. Автор указывает, что в настоящее время отсутствует должная преемственность между уровнями (видами) профессионального бухгалтерского образования. В особенности между средним специальным и высшим специальным, а так же между высшим специальным и послевузовским профессиональным образованием. Во вторую очередь обращается внимание на то что действующий образовательный стандарт имеет ряд недостатков в сравнении со своими аналогами, используемыми в западных вузах. Автор приводит пример, что на практику для бакалавров предусмотрено всего 1,5 мес., что безусловно недостаточно для подготовки высококвалифицированного профессионала. Помимо этого, следует обратить внимание на недостаток федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100 Экономика (квалификация (степень) «бакалавр») в части отсутствия в нем перечня профессиональных дисциплин по конкретным специальностям. Автор предлагает добиться того, что бы подготовка специалистов осуществлялась по отдельному направлению «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», а не в рамках направления «Экономика». На взгляд молодого специалиста данное решение было бы вполне уместным. Не только в связи с необходимостью решения поставленных автором статьи проблем, но и в связи с большим объемом профессиональных знаний, навыков и компетенций необходимых специалистам для осуществления ка-

чественной работы бухгалтерии. На практике, квалифицированному бухгалтеру не достаточно обширных знаний в области бухгалтерского учета. Так же нужны знания:

1. Налогового учета, для осуществления оптимизации налогообложения предприятия;
2. Управленческого учета, для грамотной организации учетного процесса;
3. Финансового учета, для осуществления контроля за движением ресурсов предприятия;
4. В области МСФО, для подготовки качественной информации для внешних или внутренних иностранных пользователей;

Таким образом специалист в области бухгалтерского учета должен обладать обширным кругом знаний и умений не всегда абсолютно связанных с бухгалтерским учетом, что усложняет подготовку данного вида специалиста. Особенно данная проблематика проявляется на предприятиях с небольшим объемом оборотов то есть на предприятиях малого и среднего бизнеса. Это вызвано тем, что во первых предприятия с большим объемом оборотов, то есть предприятия являющиеся общественно значимыми, нуждаются в обеспечении своего штата сотрудников кадрами узко специализирующимися на конкретных областях знаний — отдельных специалистов для ведения бухгалтерского учета, налогового учета, управленческого учета, финансового учета и ведению учета в соответствии с МСФО. Во вторых, крупные организации имеют финансовую возможность оплатить услуги данных специалистов.

Предприятия же малого и среднего бизнеса не всегда обладают данной возможностью. К тому же не всегда является целесообразным найм сотрудника той или иной специализации. Например, для предприятий малого бизнеса и микропредприятия. Уточним, что согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ

«О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие ряду условий. Одни из основных:

1. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

- от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

- до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия — до пятнадцати человек;

2. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства;

То есть на малых предприятиях и микропредприятиях численность работников менее 100 человек, так же существуют ограничения по объему выручки, в связи с этими особенностями не рационально увеличение количества управленческого аппарата. Так же для данного вида предприятий нет явной необходимости ведения учета по МСФО. В связи с тем, что осуществляемая ими деятельность чаще всего реализуется только на территории РФ. К тому же на практике, многие из них ведут бухгалтерский учет по нормам, действующим в налоговом учете. Было бы разумно если бы данная особенность нашла свое отражение в национальных Положениях по бухгалтерскому учету (ПБУ). Ведь на то они и национальные — должны в большей степени ориентироваться не на особенности других стран, а на специфику организации учета в РФ.

Так же если какое-либо положение в действующем законодательстве или нормативном акте по бухгалтерскому учету не соответствует взятой в разработанном ПБУ норме/требованию из МСФО для предприятия малого или среднего бизнеса, то оно должно быть отражено в ПБУ в качестве альтернативного варианта. Предприятию следует предоставлять право выбора [3].

То есть если у предприятия нет потребности вести учет в соответствие с МСФО не разумно нормативными актами навязывать эту обязанность. Однако если у предприятия есть потребность в предоставлении отчетности внешним и (или) внутренним пользователям составленной по МСФО, то следует дать им соответствующие инструменты. Такая потребность может возникнуть как у крупных предприятий, так и у средних предприятий. Существуют два основных способа решения поставленной перед ними задачи:

1. Ведение параллельно двух видов учета — бухгалтерского учета по национальным стандартам и бухгалтерского финансового учета по МСФО;

2. Трансформация отчетности составленной по национальным стандартам в отчетность составленную по МСФО;

Первый способ отличается тем что он минимизирует методические ошибки, возникновение которых возможно при втором способе. Однако он является более длительным и затратным для предприятия, так как требует наличия в бухгалтерской службе дополнительных специалистов ведущих учет не только по национальным стандартам, но и по МСФО на протяжении всего отчетного периода.

Однако с 2011г после подписания Министерством Финансов РФ Приказа от 25 ноября 2011г № 160н «О ве-

дении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории российской Федерации» (Приказ № 160н) организациям составляющим консолидированную финансовую отчетность, по сути дела, предоставили потенциальное право вести в соответствии с МСФО учет и формировать финансовую отчетность. Однако согласно части 2 статьи 3 Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» (ред. от 29.12.2012 N 282-ФЗ) — Консолидированная финансовая отчетность организации составляется наряду с бухгалтерской отчетностью этой организации, составляемой в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете». То есть можно сделать вывод, что организации составляющие консолидированную отчетность должны вести учет по национальным ПБУ и по МСФО. Это является дорогостоящим и длительным процессом.

К тому же следует обратить внимание на то что утвержденные приказом № 160н положения по МСФО являются так называемым «полным МСФО» и предназначены прежде всего для публичных и общественно значимых компаний то есть для крупных организаций [3]. Возникает вопрос как данные МСФО использовать предприятиям среднего и может малого бизнеса. Существуют специальные МСФО для предприятий малого и среднего бизнеса, законодательно (МСФО для ПСМБ) в РФ они еще не закреплены. Однако если и их законодательно закрепить возникнет ситуация когда перед организациями будет поставлен выбор между тремя альтернативами — вести учет по национальным ПБУ, по МСФО для ПСМБ или по «полным МСФО». С уверенностью можно утверждать, что у организаций возникнет путаница, к тому же процесс контроля за осуществлением финансовой деятельности предприятий со стороны государства будет явно осложнен.

Что бы избежать подобных недоразумений организациям рационально прибегнуть ко второму способу то есть к трансформации отчетности составленной по национальным стандартам в отчетность составленную по МСФО. Использование оптимальных методик для трансформации отчетности позволит несколько сократить расходы на обеспечивающий персонал по сравнению с ведением параллельного учета. Данный способ подходит как для крупных организаций, так и для предприятий среднего бизнеса. Для общественно значимых предприятий ценность данного способа может быть не так явно выражена как для средних предприятий в связи с тем, что потребность в частоте, регулярности представления отчетности по МСФО для них может быть различной. Данный способ имеет свои преимущества не только для организаций, но и для государства в целом. В связи с тем, что не будет необходимости вести двойной контроль за всеми предприятиями. Логично предположить, что осуществлять затраты на трансформацию отчетности будет лишь те предприятия, которые в этом реально нуждаются, те у кого есть на то потребности и причины. Необходимость дополни-

тельного контроля за качеством предоставляемой информации в отчетности составленной по МСФО не возникнет.

Таким образом трансформация отчетности составленной по национальным стандартам, в отчетность по МСФО может стать решением ряда оговоренных выше проблем, при условии конечно, что отчетность организациями будет трансформироваться в результате потребности самих предприятий.

Применение данного позволит следующие проблемы, во-первых подготовки кадров. Существующие проблемы в части отсутствия сквозной каскадной модели подготовки кадров бухгалтеров и потребность в корректировки существующего стандарта данную сферу затрагивать не будет в связи с тем, что трансформацию отчетности могут производить специалисты подготовленные обособленно, прошедшие специальную подготовку, курсы в части трансформации отчетности по МСФО. Так же это позволит не увеличивать сферу деятельности специалистов — бухгалтеров на малых и средних предприятиях, за счет привлечения дополнительных специалистов исключительно

по мере необходимости. Предприятиям осуществляющим свою деятельность исключительно на территории РФ не придется привлекать дополнительные кадры, либо не придется отправлять своих сотрудников на повышение квалификации в части МСФО.

Трансформация отчетности предприятиями по мере потребности, так же позволит соблюсти интересы пользователей как внешних так и внутренних в связи с тем что предприятия стремящиеся предоставить отчетности по МСФО будут более тщательно относиться к опубликованной ими информации так как у них будет финансовая заинтересованность в качестве предоставляемой информации.

Если в организации потребность трансформации отчетности по МСФО отсутствует, то ведение учета рационально вести по национальным ПБУ. Разработанным базируясь на МСФО с учетом национальных особенностей. Тогда интересы хозяйствующих субъектов будут максимально соблюдены. К тому же этот способ позволит избежать двойственности систем учета в связи с введением МСФО в законодательно действующие акты.

Литература:

1. План министерства финансов российской федерации на 2012–2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в российской федерации на основе международных стандартов финансовой отчетности, утвержден приказом Минфина России от 30.11.2011 N 440 в ред. приказа Минфина России от 30.11.2012 N 455;
2. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в российской федерации на среднесрочную перспективу, одобрена приказом Министра финансов Российской Федерации от 1 июля 2004 г. N 180;
3. Бухгалтерский учет в России: проблемы совершенствования его концептуальных основ и подготовки кадров, «Все для бухгалтера», 2012, N 6 / В. Г. Гетьман;
4. Приказа от 25 ноября 2011 г. N 160н «О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории российской федерации» (в ред. Приказа Минфина России от 18.07.2012 N 106н);
5. Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» (ред. от 29.12.2012 N 282-ФЗ);
6. Российская федерация федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.06.2013 N 134-ФЗ)

Ценовой механизм в молокопродуктовом комплексе Украины и Черниговской области

Антощенко Виталина Владимировна, ассистент

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени Петра Василенка (Украина)

Рассматривается ценовой механизм в молокопродуктовом комплексе, который представляет собой процесс формирования и взаимодействия цен, как свободных сигналов, что координируют действия рыночных субъектов во время принятия окончательных решений.

Ключевые слова: молокопродуктовый комплекс, ценовой механизм, цена, дифференциация цен, сезонность.

Введение. В условиях рынка все процессы, которые происходят в производстве и обмене, напрямую связаны с ценой. Именно с помощью соответствующей цены, рынок сравнивает спрос и предложение, обеспечи-

вает возмещение расходов товаропроизводителям, предопределяет уровень удовлетворения нужд потребителей, регулирует и производство и потребление. С точки зрения экономической теории, цена выступает важным инстру-

ментом урегулирования рыночных отношений. В политике на сущностном уровне цена рассматривается, как стоимость товара выражена в деньгах, на функциональном, как количество денег, на которые обменивается товар.

Как отмечает Шпикуляк О. Г. [1], одним из важных аспектов развития экономических отношений есть решения проблем ценообразования, которые имеют место в механизме функционирования аграрного рынка. Из теории и практики развития экономических систем известно, что экономические отношения в обществе формируются во круг цены, которая определяет принципы перераспределения стоимостей, а также уровень благосостояния участников рыночного процесса. А цена, как денежное выражение стоимости товара (то есть общественно-необходимых затрат работы на его производство) формируется на основе спроса-предложения на рынке и выступает источником накопления для воспроизведения вложенного капитала.

По словам Ю. Г. Тормоса [2], цена является особым носителем информации, который применяется как инструмент анализа, прогнозирования и управления развитием предприятий, районов, регионов и экономики страны в целом.

Материалы и методы. Теоретической и методологической основой исследования есть системный подход к изучению экономических явлений, процессов, фундаментальные положения экономической теории, научные исследования учёных Украины в вопросах экономических взаимоотношений между сельскохозяйственными и молокоперерабатывающими предприятиями. Информаци-

онная база исследования представлена официальными статистическими данными.

Результаты исследований и их обсуждение. Безоговорочным выводом о решающем значении цены и ценового механизма в эффективном функционировании экономических отношений, в частности в молочном скотоводстве и молокоперерабатывающей промышленности есть научные работы Л. А. Евчук [3], Н. И. Шиян [4], Т. Божидарника [5]. Цена формирует экономический интерес всех участников экономических отношений, и стимулирует их к производству, распределению и обмену соответствующей продукцией. В условиях рыночной экономики, принятие верных решений, то есть эффективных, направленных на получение максимальной прибыли, в основном определяется жизнеспособной системой цен.

В Украине на протяжении 2005–2011 лет наблюдается существенное различие между ценами на молоко и молочную продукцию разных регионов, так называемая зональная дифференциация и на уровне районов (районная дифференциация). В табл. 1 приведена дифференциация цен по регионам Украины и по районам Черниговской области.

Как свидетельствуют данные табл. 1, различие между минимальной и максимальной ценой реализации на сырое молоко сельскохозяйственных предприятий разных регионов в 2005 году составляла 27,4% (минимальная цена была зафиксирована в Закарпатской области, а максимальная в Днепропетровской), в 2006 г. — 29,0% (минимальная цена была зафиксирована в Луганской области, а максимальная в АР Крым), в 2007 г. — 40,2% (минимальная цена была зафиксирована в Закарпатской

Таблица 1. Дифференциация цен реализации молока сельскохозяйственными предприятиями за 2005–2011 года в Украине и Черниговской области

Год	Минимальная цена, грн	Максимальная цена, грн	Средняя цена, грн	Разница в %
Украина (регионы)				
2005	983,8 (Закарпатский)	1253,0 (Днепропетровский)	1126,9	27,4
2006	929,3 (Луганский)	1198,4 (АР Крым)	1070,2	29,0
2007	1292,7 (Закарпатский)	1812,1 (Черкасский)	1660,6	40,2
2008	1714,8 (Донецкий)	2332,2 (Днепропетровский)	2065,1	36,0
2009	1664,9 (Ивано-Франковский)	2189,0 (АР Крым)	1888,8	78,8
2010	2722,4 (Львовский)	3195,6 (Днепропетровский)	2938,7	25,5
2011	2676,9 (Одесский)	3658,8 (Закарпатский)	3041,6	36,7
Черниговская область (районы)				
Года	Минимальная цена, грн	Максимальная цена, грн	Средняя цена, грн	Разница в %
2005	872,1 (Корюковский)	1260,1 (Срибнянский)	1050,8	44,5
2006	871,9 (Сосницкий)	1172,5 (Срибнянский)	1025,8	34,5
2007	1296,1 (Черниговский)	1909,3 (Срибнянский)	1617,6	47,3
2008	1641,5 (Щорский)	2238,8 (Варвинский)	1974,2	36,4
2009	1484,2 (Щорский)	1958,4 (Срибнянский)	1765,9	31,9
2010	1600,7 (Рипкинский)	3114,4 (Срибнянский)	2823,4	94,6
2011	2551,7 (Щорский)	3395,6 (Срибнянский)	843,9	33,1

области, а максимальная Черкасской), в 2008 г. — 36% (минимальная цена была зафиксирована в Донецкой области, а максимальная в Днепропетровской области), в 2009 г. — 78,8% (минимальная цена была зафиксирована в Ивано-Франковской области, а максимальная в АР Крым), в 2010 г. — 25,5% (минимальная цена была зафиксирована в Львовской, а максимальная в Днепропетровской области) и в 2011 г. — 36,7% (минимальная цена была зафиксирована в Одесской, а максимальная в Закарпатской области).

Районная дифференциация в Черниговской области еще более ярко выражена. Бесспорным лидером в цене на сырое молоко на протяжении 2005–2011 лет остается Сребнянский район. Так, в Черниговской области различие между минимальной и максимальной ценой реализации на сырое молоко сельскохозяйственных предприятий разных районов в 2005 году составляла 44,5% (минимальная цена была зафиксирована в Корюковском, а максимальная в Сребнянском районе), в 2006 г. — 34,5% (минимальная цена была зафиксирована в Соницком районе, а максимальная в Сребнянском), в 2007 г. — 47,3% (минимальная цена была зафиксирована в Черниговском, а максимальная в Сребнянском районе), в 2008 г. — 36,4% (минимальная цена была зафиксирована в Щорском, а максимальная в Варвинском районе), в 2009 г. — 31,9% (минимальная цена была зафиксирована в Щорском, а максимальная в Сребнянском районе), в 2010 г. — 94,6% (минимальная цена была зафиксирована в Репкинском, а максимальная в Сребнянском районе) и в 2011 г. — 33,1% (минимальная цена была зафиксирована в Щорском, а максимальная в Сребнянском районе).

Дифференциация цен за сезонами, с одной стороны вещь понятна, а с другой, на сегодня в Украине не всегда низкое предложение, порождая спрос, приводит к росту закупочной цены. Так, например в 2005, 2008 и 2009 годах, максимальная цена наблюдается именно в марте, а не в зимние месяцы. Молокоперерабатывающая отрасль объясняет эту ситуацию повышением спроса на молочную продукцию именно в начале весны, что и привело к более высоким закупочным ценам. Недостаточное количество сырого молока в осенне-зимний период и излишек в весенне-летний, то есть сезонность производства молока является основной причиной колебания рыночных цен, как это ярко видно с табл. 2.

Как свидетельствуют данные табл.2 в 2005 г. максимальная цена была зафиксирована в марте — 1182 грн/т, а минимальная — 1085,9 грн/т в августе месяце. В 2006 г. максимальная цена была зафиксирована в январе — 1216,7 грн/т, а минимальная в августе — 1013,3 грн/т. В 2007 году минимальная цена наблюдалась в январе — 1423,3, а максимальная в ноябре — 1603,8 грн/т. При этом, в условиях наименьшего производства молока и наиболее низкая цена просто парадоксальная ситуация. В 2008 г. — минимальная цена наблюдалась в августе — 2027,5, а максимальная в марте — 2238,1 грн/т. В 2009 г.

минимальная цена наблюдалась в сентябре — 1777,4 грн/т, а максимальная в марте — 1909,5 грн/т. В 2010 г. минимальная цена наблюдается в июле — 2714,7, а максимальная в январе — 3044,3 грн/т. И в 2011 г. минимальная цена наблюдалась в июне — 2793,1 грн/т, а максимальная в январе — 3003,9 грн/т. Итак, такая ценовая нестабильность на протяжении исследуемого периода 2005–2011 г. свидетельствует о нестабильности рыночной конъюнктуры, которая в свою очередь приводит к неуверенности производителей в «завтрашнем дне».

С данных приведенных в табл.2 видно, что самое большое различие между минимальной и максимальной ценой реализации молока и молочных продуктов сельскохозяйственными предприятиями приходится на 2010 год — 329,6 грн/т, а наименьшее различие в цене наблюдается в 2005 году — 96,1 грн/т. При этом следует заметить, что согласно Закону Украины «О закупке молока и молочных продуктов» еще в 2006 году было установлено минимально допустимый уровень цен на продукцию животноводства, в частности и на молоко.

На протяжении 2008–2009 годов минимальная цена на молоко сорта «экстра» и «высший» была установлена на уровне 2600 грн/т, первого сорта — 2500 грн/т и второго — 2120 грн/т. То есть, минимальная и максимальная цена реализации молока сельскохозяйственными предприятиями в 2009 г. (табл.2) была ниже минимальной цены молока «второго» сорта — 2120,0 грн/т. Следует отметить, что с каждым годом закупочная цена на молоко, учитывая мировую тенденцию, увеличивалась, а государство не меняло минимально допустимый уровень цен на молоко на протяжении 2008–2010 годов. В 2009 г. была довольно нестабильной, что привело к низкой рентабельности производства молока на уровне 1,4%. В странах с развитым молочным скотоводством, закупочная цена на молоко постоянно регулируется и изменяется, учитывая в первую очередь динамику национального спроса и предложения.

Влияние сезонности производства молока на средние цены реализации, которая особенно ярко проявляется в последние годы, представлено в табл.3. Так, в 2005, 2007, 2008, 2010 и 2011 годах, наблюдалось резкое повышение цен, что объясняется повышенным спросом молокоперерабатывающих предприятий.

В странах ЕС средние цены реализации молока за 2005–2011 года возросли на 21,5%, о чем свидетельствуют данные табл. 4. Следует отметить тенденцию к постепенному росту цены на молоко на протяжении текущего года, а также сезонную дифференциацию в 2005–2006 годах.

Как свидетельствуют данные табл. 4, в странах Европейского Союза в 2007 и 2010 годах наблюдался значительный рост закупочной цены на молоко сырое в 2007 г. на 32% (хотя в 2008 и 2009 годах наблюдалось снижение цены), а в 2010 г. цены на молоко возросли на 17,5% и продолжили тенденцию к росту в следующем году.

Таблица 2. Сезонные колебания средних цен реализации молока в сельскохозяйственных предприятиях Украины за 2005–2011 гг.

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Минимальная	1085,9	1013,3	1423,3	2027,5	1777,4	2714,7	2793,1
Месяц	август	август	январь	август	сентябрь	июль	июнь
Максимальная	1182,0	1216,7	1603,8	2238,1	1909,5	3044,3	3003,9
Месяц	март	январь	ноябрь	март	март	январь	январь
Разница, грн	96,1	203,4	180,5	210,6	132,1	329,6	210,8

Таблица 3. Динамика средних цен реализации молока сельскохозяйственными предприятиями Украины за 2005–2011 года

Месяц	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 в % до 2005 г.
Январь	1133,2	1216,7	1423,3	2218,4	1906,4	2952,3	3003,9	265,1
Февраль	1166,7	1175,8	1466,5	2234,2	1905,2	3022,9	2971,4	254,7
Март	1182,0	1148,1	1484,4	2238,1	1909,5	3044,3	2928,5	247,8
Апрель	1176,0	1115,4	1484,2	2200,9	1902,1	2960,2	2885,5	245,4
Май	1148,2	1075,1	1472,7	2131,7	1858,8	2832,7	2831,3	246,6
Июнь	1115,3	1046,1	1461,9	2072,9	1825,1	2745,1	2793,1	250,4
Июль	1091,8	1024,9	1463,6	2040,8	1799,4	2714,7	2793,5	255,9
Август	1085,9	1013,3	1479,3	2027,5	1779,0	2729,9	2848,8	262,3
Сентябрь	1089,4	1017,0	1512,2	2028,5	1777,4	2798,0	2902,8	266,5
Октябрь	1097,0	1025,3	1559,7	2038,9	1787,8	2857,7	2955,1	269,4
Ноябрь	1109,9	1040,6	1603,8	2048,1	1814,7	2894,8	2997,6	270,1
Декабрь	1126,9	1070,2	1660,6	2065,1	1888,8	2938,7	3041,6	269,9
Декабрь к январю, %	99,4	88,0	116,7	93,1	99,1	99,5	101,3	x

Таблица 4. Закупочные цены на молоко в Европейском Союзе за 2005–2011 гг., €/100 кг

Месяц	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 в % до 2005 г.
Январь	29,68	28,97	29,47	38,89	29,99	29,36	34,09	114,9
Февраль	29,53	28,73	28,99	38,96	28,95	29,30	34,50	116,8
Март	28,95	28,10	28,52	37,21	27,00	29,07	34,54	119,3
Апрель	28,24	27,51	28,44	35,60	25,83	29,10	34,61	122,6
Май	27,71	27,26	28,56	34,91	25,35	29,35	34,68	125,2
Июнь	27,70	27,02	29,11	34,14	25,23	29,83	34,75	125,5
Июль	27,99	27,11	30,15	34,55	25,26	30,44	34,84	124,5
Август	28,59	27,88	32,05	35,06	25,75	31,65	35,14	122,9
Сентябрь	29,16	28,39	34,57	35,21	26,59	32,80	35,54	121,9
Октябрь	29,73	29,03	37,60	34,55	27,75	33,45	36,61	123,1
Ноябрь	29,92	29,48	38,83	33,47	29,07	34,14	36,22	121,1
Декабрь	29,68	29,45	38,89	32,10	29,37	34,29	36,03	121,4
За год	28,91	28,24	32,10	35,39	27,18	31,07	35,13	121,5
Декабрь к январю, %	100,0	101,7	132,0	82,5	97,9	116,8	105,7	x

Выводы. Ценовой механизм в молокопродуктовом комплексе представляет собой процесс формирования и взаимодействия цен, как свободных сигналов, что координируют действия рыночных субъектов во время принятия окончательных решений. Его функционирование является наиболее неурегулированным вопросом. От за-

тратного механизма ценообразования, который основывался в первую очередь на установлении затрат производства сырья и розничной цены конечного продукта, мы отошли ещё в 90-х годах, а к рыночному механизму ещё не дошли. В мире на рынках продовольствия наблюдается довольно сложная ситуация, цены на продукты пи-

тания постепенно растут, спрос на продукцию сельского хозяйства увеличивается. Несмотря на нерешенность существующих проблем в молокопродуктовом секторе, Украина остается активным участником мировой торговли молоком и молочной продукцией. Следовательно, конъюнктура мирового рынка молока имеет непосредственное влияние на внутренние цены, спрос и предложение продукции. Сложившаяся дифференциация цены на молоко в районном и региональном разрезе свидетельствует о факте недополучения значительной части

дохода сельскохозяйственными предприятиями, которые реализуют молоко по ценам ниже средних. При этом важно отметить, что даже за молоко аналогичного качества закупочные цены очень сильно колеблются, что в первую очередь свидетельствует о монопольном поведении молокоперерабатывающей отрасли и о несовершенстве государственных механизмов оперативного реагирования на сложившуюся ситуацию в молокопродуктовом секторе на локальном, региональном и национальном уровнях.

Литература:

1. Шпикуляк О. Г. Проблемы экономических отношений в механизме ценообразования аграрного рынка // Экономика АПК. — 2009. № 10. — с. 77–82.
2. Тормоса Ю. Г. Цены и ценовая политика. Уч. пособие. — К.: КНЭУ, 2001. — 122 с.
3. Евчук Л. А. Конкурентные позиции субъектов молокопродуктовой отрасли: современные тенденции и перспективы // Экономика АПК. — 2012. — № 8. — с. 11–16.
4. Шиян Н. И. Организационно-экономический механизм формирования прибыльного производства продукции скотоводства: монография // Х.: КП «Міськдрук»; Харк. нац. аграр. ун-т им. В. В. Докучаєва, 2011. — 287 с.
5. Божидарник Т. Формирование политики регулирования развития молокопродуктовой отрасли Волынской области // Функциональная экономика, Экономист. — 2011р. — № 5. — с. 73–75.

Методические подходы к стратегическому управлению в ресторанном бизнесе

Баль Нина Викторовна, кандидат экономических наук, старший преподаватель;
Панов Сергей Сергеевич, старший преподаватель
Сочинский государственный университет (Краснодарский край)

Использование технологий стратегического управления с целью выбора приоритетных направлений развития предприятий ресторанного бизнеса предполагает необходимость первоначального определения основных категорий, используемых в рамках стратегического управления.

С нашей точки зрения в первую очередь необходимо дать определение понятия «комплексное стратегическое управление предприятием ресторанного бизнеса», которое предполагает управление производством и реализацией продукции и услуг при точном знании потребности и возможности рынка и максимально эффективном использовании всех имеющихся ресурсов с учетом всех факторов внешней и внутренней среды, обеспечение конкурентоспособности и эффективной работы предприятия ресторанного бизнеса в настоящем и будущем. Нами предложена модель стратегического управления предприятием ресторанного бизнеса (рис. 1).

Исследование всего разнообразия существующих вариантов стратегий свидетельствует о том, что все они сводятся к построению системы стратегий различных уровней управления: корпоративных, деловых (конкурентных), функциональных и операционных.

Среди корпоративных стратегий могут выделяться стратегии роста, стабилизации и выживания. Стратегия

роста, в частности, предусматривает стратегические альтернативы диверсификации, интенсификации, межфирменного сотрудничества и кооперации, внешнеэкономической деятельности [1, с. 67]. Диверсификация, как одна из наиболее актуальных корпоративных стратегий в современном ресторанном бизнесе, предусматривает направление ресурсов предприятия за пределы его основной сферы деятельности и/или отрасли, в которой оно функционирует, для освоения и реализации новых возможностей развития. В соответствии с другим типовым вариантом классификации различают корпоративные стратегии активности и стратегии сокращения. К числу стратегий активности, в частности, относятся стратегии концентрированного, интегрированного и диверсифицированного роста.

Реализация стратегии концентрированного роста может быть направлена на выявление региональных ресурсов для развития ресторанного бизнеса при одновременном решении вопросов их эффективного использования [2, с. 29]. Направлениями реализации стратегии интегрированного роста могут являться: создание ресторанных сетей, консолидирующих ресурсы предприятий ресторанного бизнеса и смежных отраслей (стратегия смежной диверсификации); расширение форм



Рис. 1. Модель стратегического управления предприятием ресторанного бизнеса

работы с посетителями за счет использования информационных технологий (стратегия виртуализации каналов сбыта) и привлечение ресурсов финансово-промышленных групп (стратегия конгломератной диверсификации) [3, с. 274].

Стратегия лидерства в издержках является приоритетной стратегией в ситуации интенсивного развития отрасли. Помимо стратегии лидерства в издержках предлагается использование стратегии гибкой специализации (предусматривающей поиск низкокзатратных ниш ресторанный рынок, специфических целевых групп, либо поэтапное географическое расширение) и стратегии низкокзатратной дифференциации (рассматривающей альтернативные варианты привлечения посетителей без существенного увеличения затрат) [4, с. 71].

Нами предлагается следующая классификация конкурентных и функциональных стратегий применительно к предприятиям ресторанного бизнеса (рис. 2).

В качестве наиболее перспективной стратегии может рассматриваться стратегия дифференциации. В числе направлений реализации стратегии дифференциации могут быть выделены: акцентирование внимания на повышении качества продукции и культуры обслуживания; формирование групп лояльных посетителей; создание и поддер-

жание благоприятного имиджа предприятия ресторанного бизнеса; обеспечение соответствия уровня цен уровню предоставляемого сервиса; учет индивидуальных потребностей различных групп; формирование системы дифференцированного качественного обслуживания посетителей.

Процесс формирования стратегических альтернатив поведения предприятия ресторанного бизнеса состоит из десяти этапов: 1) изучение потребностей социально-экономической среды в продукции и услугах предприятия ресторанного бизнеса; 2) оценка и прогноз рынка потребления продукции и услуг; 3) оценка производственных возможностей предприятия; 4) формирование стратегических целей предприятия; 5) разработка стратегических альтернатив производства и продвижения продукции и услуг предприятия; 6) выбор стратегической альтернативы развития предприятия; 7) определение тактики реализации стратегической альтернативы производства и продвижения продукции и услуг предприятия; 8) контроль и анализ реализации стратегической альтернативы предприятия; 9) определение эффективности реализации стратегической альтернативы предприятия; 10) разработка и введение в действие управленческих решений по коррекции выбранной стратегии производства

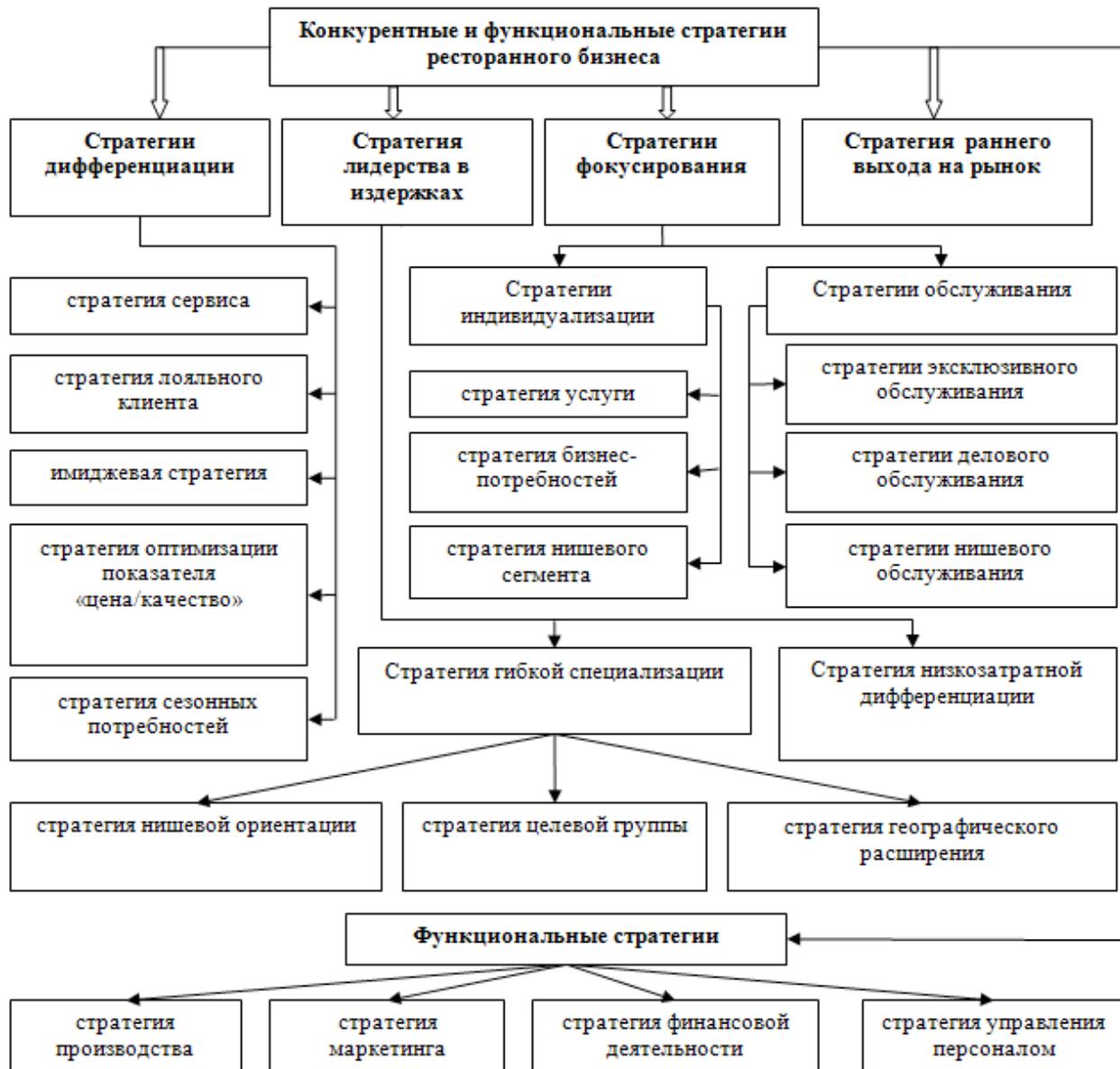


Рис. 2. Конкурентные и функциональные стратегии ресторанного бизнеса

и продвижения продукции и услуг предприятия ресторанного бизнеса.

На формирование стратегических альтернатив поведения предприятия существенное влияние оказывают внешние факторы: существующий уровень потребления, экономические, технико-технологические, конкуренции, рыночные, социальные, политические, международные [5, с. 424].

Для оценки степени влияния, оказываемого избранным направлением стратегического развития на все аспекты деятельности предприятия ресторанного бизнеса, нами рекомендовано проведение анализа динамики значений рассчитанных показателей за различные периоды (до и после реализации стратегии). На основе изучения изменения значений интегральных показателей за длительный период времени, возможно, прогнозирование тенденций дальнейшего развития предприятия ресторанного

бизнеса посредством применения методов регрессионного анализа.

Проведена оценка экономической эффективности избранных стратегий нескольких предприятий и, в частности, ресторан «Ной» на основании анализа значений показателей, характеризующих деятельность данного предприятия ресторанного бизнеса за два периода: за 2012 год (после внедрения стратегии) и за 2011 год (до внедрения стратегии). На основании вычисленных в соответствии с предлагаемой методикой нормированных значений показателей и коэффициентов их значимости была сформирована иерархическая система интегральных показателей за два рассматриваемых периода (табл. 1).

Построение иерархической схемы показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволило осуществить всестороннюю оценку состояния предприятия, правильности выбранного им

Таблица 1. Иерархическая схема показателей эффективности экономической деятельности ресторана «Ной»

Показатели эффективности экономической деятельности, Y	2011 г.	2012 г.
Эффективность экономической деятельности, Y_1	0,43	0,57
Эффективность хозяйственной деятельности, $Y_{1,1}$	0,48	0,52
Эффективность финансовой деятельности, $Y_{1,2}$	0,38	0,62
Платежеспособность, $Y_{1,2,1}$	0,30	0,70
Оптимальность структуры источников средств, $Y_{1,2,2}$	0,44	0,56
Рентабельность, $Y_{1,2,1}$	0,40	0,60

варианта стратегии и предложить на основе проведенного анализа рекомендаций относительно направлений дальнейшего развития и совершенствования комплексного стратегического управления предприятием. Полученные результаты свидетельствуют о превышении зна-

чений обобщающих показателей различного уровня в 2012 по сравнению с 2011 г., что подтверждает состоятельность избранной стратегии и ее положительное влияние на эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Литература:

1. Alla Yu. Baranova, Tatyana P. Levchenko. Estimation of qualitative and quantitative characteristics interrelation, having an impact on amount of tourists in hospitality industry. // European researcher. 2011. № 1. P. 66–71.
2. Романова Г. М., Матющенко Н. С. Исследование основных тенденций развития внутреннего туристского рынка (на примере Краснодарского края) // Сервис PLUS. 2012. № 3. С. 28–36.
3. Koshcheev S. V. Organization-economic mechanizm of forming innovative systems (health-resort sector case-study) // European researcher. 2011. № 3. P. 274–275.
4. Евдокимов К. О., Байков Е. А. Теоретические основы стратегического развития предприятий туристской индустрии /Вестник национальной академии туризма. 2009. № 3 (11). С. 69–75.
5. Левченко Т. П., Баранова А. Ю. Экономические основы управления организациями индустрии гостеприимства // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. С. 421–425.

Усовершенствование системы оценки персонала на сельскохозяйственных предприятиях

Баценко Людмила Николаевна, старший преподаватель
Сумской национальный аграрный университет (Украина)

В статье рассмотрены теоретические аспекты организации оценки персонала. Исследовано влияние оценки персонала на эффективность деятельности организации. Сформулированы предложения по повышению эффективности организации оценки персонала, совершенствование процедур оценки персонала предприятия.

Ключевые слова: оценка персонала, система управления, персонал, критерии оценки, этапы оценки, цели оценки.

Любая организация имеет определенные финансовые, информационные, технологические, трудовые ресурсы. На современном этапе развития бизнес-технологий большинство руководителей достигли понимания того, что человеческие ресурсы являются ключевыми. Компании конкурируют на уровне профессионального развития своих сотрудников — их знаний, умений, навыков. Для разумного использования этого вида ресурса необходимо правильно

определить, какой он. Оценка персонала позволяет выявить и раскрыть потенциал каждого сотрудника и направить этот потенциал на реализацию стратегических, тактических и оперативных целей компании. Все организации существуют для достижения целей, стоящих перед ними. Степень реализации этих целей показывает, насколько эффективно организация использует ресурсы, которые находятся в ее распоряжении. Известно, что эффективность

любого учреждения в наибольшей степени зависит от профессионализма ее руководящих кадров и специалистов. Ведь для успешного развития любой структуре необходимо постоянно совершенствоваться, знать свои перспективы и исправлять ошибки. Актуальность изучения вопросов, связанных с оценкой деятельности персонала в организациях, обусловлена интересом к решению проблемы повышения эффективности управления персоналом, которое все больше становится определяющим фактором конкурентоспособности любой организации.

Проблемы, касающиеся оценки персонала, исследовались в трудах зарубежных ученых, среди которых: А. Алавердов, Г. Альберт, И. Ансофф, Г. Вудкок, В. Веснин, В. Галенко, Б. Генкин, Д. Карнеги, М. Мескон, Г. Попова, В. Певец и др. Из отечественных специалистов, которые изучают вопрос оценочных механизмов персонала, можно отметить таких, как: В. Абрамов, Д. Богиня, Г. Виноградский, И. Гиленко, А. Гриценко, В. Данюк, Т. Деткевич и др.

Исследование существующих систем оценки персонала на сельскохозяйственных предприятиях Сумской области показало, что эффективность управления персоналом определяется двумя основными факторами:

- способностью организации четко определять, какие должностные обязанности работники должны выполнять для достижения ее целей; а также

- какие методы будут способствовать добросовестному выполнению сотрудниками данных должностных обязанностей.

Основными целями оценки персонала на предприятии являются:

- справедливое распределение денежных и других вознаграждений

- последовательное составление планов управления персоналом для планирования работы на уровне отделов и на уровне организации в целом

- определение потребностей персонала в обучении посредством выявления недостатков в выполнении работы, которые могут быть устранены с помощью соответствующего обучения или повышения квалификации

- мотивация персонала для достижения необходимых результатов работы и целей организации

- развитие сотрудников посредством предоставления советов и соответствующего рода информации

- усиление организационной культуры, а также попыток воздействовать на поведение сотрудников с помощью поощрений и санкций

- совершенствование деятельности персонала

- проверка эффективности используемых персоналом процедур, методов и способов выполнения работы.

Основными составляющими концепции оценки персонала предприятия является возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией. Процесс оценки персонала должен идентифицировать понимают ли сотруд-

ники организационные цели, собственные возможности и вклад в достижение целей организации. Управление персоналом позволяет обобщить и реализовать целый спектр вопросов адаптации человека к внешним условиям, учесть личностный фактор в построении системы управления персоналом.

Особое внимание сегодня требует разработка нового подхода к управлению персоналом. На основе результатов нашего исследования мы предложили использования в сельскохозяйственных предприятиях нового подхода к управлению персоналом, который рассматривает человека в качестве главного объекта интересов менеджмента. Данная концепция предполагает, что задачей руководства является проведение кадровой политики, целью которой является удовлетворение растущих запросов и потребностей каждого члена организации.

Данный подход к управлению персоналом предполагает изменение точки зрения на персонал, которая существенно отличается от практик, характерных для сельскохозяйственных предприятий Украины. Прежде всего, точкой отсчета для управления персоналом является система взглядов на каждого работника предприятия. Важно осознавать, что при всех убеждениях о важности трудовых ресурсов и создания наиболее благоприятных условий для раскрытия потенциала каждого сотрудника, персонал рассматривается как объект, который подлежит управлению со стороны предприятия.

Предложенный нами подход предполагает, что человек является изменчивой, но неуправляемой переменной предприятия. Задачи менеджмента в данном случае в том, чтобы познать закономерности развития личности и разработать соответствующие программы, обеспечивающие лучше, чем конкуренты, удовлетворения растущих потребностей каждого работника. Результатом данного подхода, по нашему мнению, станет рост производительности и, соответственно, экономического эффекта для сельскохозяйственного предприятия.

Новый подход к управлению персоналом требует решения двух типов задач: первый — изучение человека как самостоятельной единицы в сельскохозяйственном производстве, второй — разработка программы действий, направленной на наилучшее удовлетворение потребностей отдельного сотрудника. Конечный результат такой деятельности должен проявиться в более эффективной работе каждого члена коллектива предприятия, который стимулируется личной мотивацией.

Полученные результаты оценки персонала должны не только определять место работника в организационной структуре, а и предоставлять данные для разработки программы его развития, устанавливать критерии и размер оплаты труда, выявлять уровень удовлетворения своей работой сотрудника.

Процедура оценки в данном случае происходит по четко определенным этапам:

- постановка конечной цели (видение результата, которого необходимо достичь);

- определение основных показателей, критериев и единиц измерения;
- установление границ стандартов выполнения;
- получение фактических результатов и их сопоставление с планируемыми показателями;
- определения рейтинговой оценки работы структурного подразделения или специалиста с целью дальнейшего вознаграждения за лучшие показатели в работе;
- вычисления средней оценки, которая характеризует уровень выполнения поставленной задачи;
- вычисление коэффициента конкурентоспособности работника.

Основными принципами эффективной оценки, на наш взгляд, должны быть: направленность на достижение целей предприятия; улучшение способов и методов работы; тщательная подготовка; конфиденциальность; всестороннее непредвзятое обсуждение итогов работы, деловых, профессиональных и личных качеств человека, их соответствия должности, перспектив на будущее; разумное сочетание похвалы и критики; надежность и унифицированность критериев.

Стоит заметить, что системы оценивания для специалистов разных уровней должны быть разными, поскольку критерии отбора для каждой должности отличаются. При оценке специалистов руководящего звена, основной акцент необходимо делать на анализе их управленческих компетенций, готовности к дополнительной нагрузке и ответственности. Для руководителей важным является также способность к выполнению функций планирования, организации, мотивации и контроля по отношению как к внешним объектам, так и к собственной деятельности. Специалист, который проводит оценку управленца, должен обращать особое внимание на способность к самоменеджменту, поскольку именно данная характеристика является обязательным для выполнения руководящих функций.

При оценке соответствия должности специалистов необходимо анализировать уровень профессиональных знаний, связанных со сферой ответственности, соблюдение установленных сроков работ и задач, а также качество их исполнения, соответствие должности. В случае оценки эффективности специалистов использования результатов аттестации является более уместным, однако только как одной из составляющих анализа, основная информация должна получаться путем оценки на основе взаимосвязей, однако при анкетировании необходимо большее внимание уделять профессиональному уровню и знаниям. При этом, мы считаем важным проведение оценки и получения данных о действиях сотрудника в реальных рабочих ситуациях, на основе анализа проявленных им профессиональных качеств.

Использование таких критериев как заинтересованность, ответственность, квалификация и полномочия позволяет определять потенциал работника и условия для его развития. В связи с этим оценка становится инструментом выявления и корректировки личной позиции ра-

ботника с целью его развития и развития подразделения для достижения эффективности и устойчивости производства. Однако стоит понимать, что на трудовое поведение работников сельскохозяйственного предприятия в большей степени влияет размер денежного вознаграждения, и в меньшей степени (в отличие, например, от медицинских работников) — признание профессиональных достижений, а также возможность профессионального развития.

В данном случае уместно обратить внимание на вопрос престижности сельскохозяйственного труда. Отношение государства к современному аграрному бизнесу является неоднозначным. С одной стороны, государственные организации стремятся к созданию продовольственной безопасности страны, но с другой, самоустраиваются от государственного регулирования АПК, склоняясь к политике невмешательства в систему ценообразования и создавая благоприятные условия для продовольственных интервенций со стороны других стран.

Прежде чем говорить о создании условий для управления мотивацией работников сельскохозяйственного предприятия, необходимо одновременно проводить политику адаптации, и в первую очередь, не хозяйствующих субъектов, а главных участников аграрной реформы — отечественных аграриев. С целью повышения мотивации трудовой активности в сельскохозяйственном секторе предлагается разработать такие меры на уровне государства, которые позволили бы устранить (или хотя бы значительно ослабить) основные факторы внешнего воздействия, способствующих усилению влияния демотивационных внутренних факторов

Эффективное управление персоналом требует четкого понимания принципов и владение соответствующими инструментами. Адекватная система мотивации, создание эффективных личных отношений, проведение конструктивного дисциплинарного процесса является важной частью организации труда. Таким образом, при оценке персонала, под эффективностью управления работниками на сельскохозяйственных предприятиях следует понимать способность обеспечивать три составляющие успеха: обеспечения экономической выгоды для самого предприятия, совершенствование организации производства, обеспечения адекватных условий труда и социальную выгоду для работников.

Одним из приоритетных направлений совершенствования управления персоналом на сельскохозяйственных предприятиях является применение комплексной системы оценки персонала, направленную на стратегические, тактические и оперативные цели организации, на культуру организации и социально-экономические интересы работников и работодателей. Оценка персонала — это одна из функций менеджмента персонала, направленная на определение уровня эффективности управления персоналом организации, при этом критерии оценки персонала должны соответствовать целям организации, содержанию работы и интересам оцениваемых.

Литература:

1. Величко В.В. Стратегия эффективного использования трудовых ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях. — Экономика АПК, 2011. — № 5. — с. 147–152.
2. Витвицкий В. Влияние основных факторов на повышение производительности труда. Витвицкий, С. Мельська // Украина: аспекты труда. — 2006. — № 2 — С. 29–34.
3. Гришнова О.А. Экономика труда и социально-трудовые отношения: Учебник. — 3-е изд., испр. и доп. / А. А. Гришнова. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2007. — 559 с.
4. Диесперов В.С. Производительность сельскохозяйственного труда: Моногр. / В.С. Диесперов — К.: ННЦ ИАЭ., 2006. — 274 с.

Значение транспортной инфраструктуры в обеспечении устойчивого развития Курской области

Безуглая Елена Владимировна, ассистент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье рассмотрено значение транспортной инфраструктуры для экономики России и Курской области. Определены основные мероприятия по развитию транспортной инфраструктуры региона.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, автомобильные дороги, устойчивое развитие.

На данный период Россия располагает всеми видами современного транспорта, транспортные коммуникации по своему размещению и структуре отвечают как внешним, так и внутренним транспортно-экономическим связям страны. Российский транспортный комплекс выступает системообразующим фактором развития экономики, основой промышленного и хозяйственного освоения территорий. В формировании ВВП вклад транспорта в 2010 г. составил 7%, транспортная отрасль по данному показателю занимает четвертое место в России.

Огромное влияние при размещении производства оказывает транспортная инфраструктура, без учета транспортных коммуникаций нельзя достичь размещения производительных сил рационально: необходимо учитывать потребность в перевозках, транспортабельность готовой продукции, исходных материалов и их массу, обеспеченность транспортными путями, и их пропускную способность. Именно в зависимости от влияния этих составляющих размещаются предприятия.

Рационализация перевозок влияет на эффективность производства отдельных предприятий и, как следствие, районов, и страны в целом.

При этом, потери России от неразвитости дорожной сети составят не менее 9–12,5% ВВП, если финансирование дорожной отрасли в течение 10 лет не выйдет на уровень 4,5–5% от валового национального продукта. Такой прогноз дают эксперты МОЦ «За безопасность российских дорог», авторы доклада «Развитие российской дорожной отрасли до 2015 г. Проблемы, риски, перспективы» М. Хартман и Д. Леонтьев.

При подсчетах учитывались потери от снижения деловой активности на региональном экране, уменьшения инвестиционной привлекательности для целых кластеров народного хозяйства, рост доли транспортных затрат в структуре себестоимости товаров и услуг, др. Из-за низкой плотности дорог транспортная составляющая затрат в конечной цене российской продукции достигает 15–20%, а в США и Европе не превышает 7–10%.

Протяженность автодорог с твердым покрытием федерального значения в России за 2005–2010 гг. выросла всего с 47,1 до 50,1 тыс. км, в среднем на 1 тыс. км в год. С 2000 по 2005 гг. объемы финансирования дорожной отрасли снизились с 2,9% до 1,1% ВВП и до недавнего времени держались на данном уровне. Только в 2011 г. ситуация начала изменяться и финансирование дорожной отрасли составило 700 млрд. рублей — это на 40% больше, чем в 2010 г. — и составило 1,51% ВВП. В большинстве экономически развитых стран на дороги тратится 3–4% ВВП (между тем, дорожная сеть в этих странах уже развита). В целом же на 1 российский автомобиль приходится менее 19 метров дороги с твердым покрытием, в Финляндии — 68 метров, во Франции — около 50 метров [1].

Руководитель МОЦ «За безопасность российских дорог» Д. Леонтьев отмечает: «Увеличивать финансирование необходимо, но никакие денежные вливания не спасут, если мы продолжим традиционное «осваивание» бюджетных средств, пусть даже и в размере 4% ВВП. Экономика вопроса должна быть просчитана безупречно — вплоть до того, сколько конкретный регион получит от сокращения времени в пути между районами на 10–15 минут».

Для Курской области, имеющей важное геополитическое и экономическое значение для России, расположенной на границе государства, развитие транспортной инфраструктуры является не только желаемым, но и необходимым условием долгосрочного устойчивого развития [1].

Курская область расположена в центре европейской части России, на юго-западных склонах Среднерусской возвышенности. Природная среда области характерна для лесостепной зоны. Расстояние до Москвы — 536 км, до Черного моря — 700 км. Регион граничит с Брянской, Белгородской, Липецкой, Воронежской, Орловской областями (Россия), Сумской областью (Украина). Общая протяженность границ 1250 км., расстояние между крайними восточной и западной точками области 305 км, северной и южной — 171 км. [2].

Основными видами транспорта в Курской области являются автомобильный и железнодорожный.

По состоянию на 2006 г. общая длина железнодорожных линий Курской области составляет 1561,2 км, из них 500 км — подъездных путей. Протяженность электрифицированных линий — 242 км. Через территорию области проходит железнодорожная магистраль «Москва—Харьков», «Киев—Воронеж» и другие линии, расположены три крупных железнодорожных узла: Курск, Льгов, Касторное и 65 железнодорожных станций. По густоте железных дорог Курская область занимает одно из первых мест в России.

В области насчитывается 9,2 тыс. км автомобильных дорог. В пределах области пролегают автотрассы М 2, М 3, А 144, А 142, Р 190, Р 199, Р200 «Курск—Воронеж—Борисоглебск», «Тросна—Калиновка». Все районы и города области связаны с областным центром автомобильными дорогами с твердым покрытием.

По данным на 2007 г. в структуре грузовых перевозок доля автомобильного транспорта составляет 84%, 97% пассажирских перевозок общественным транспортом осуществляется автобусами и городским электрическим транспортом (трамваями и троллейбусами).

Необходимо создание более сбалансированных условий транспортного доступа, поскольку через территорию области проходят транспортные автомагистрали, имеющие федеральное значение: Москва-Симферополь, Курск-Борисоглебск, Тросна-Лемеша, предназначенные для осуществления местных и дальних транспортно-экономических связей Курской области.

В этой связи целесообразна реконструкция федеральной магистральной автодороги М-2 «Крым» от Москвы через Тулу, Орёл, Курск, Белгород до границы с Украиной на участке Юго-Восточного обхода г. Курска. Трасса М-2 объявлена международной автомобильной дорогой стран СНГ в составе коридора «Граница Норвегии — Мурманск — Санкт-Петербург — Москва — Орел — Курск — Белгород — Харьков — Симферополь — Ялта». Её модернизация обеспечит бесперебойный и безопасный проезд автомобильного транспорта,

углубление и расширение межрегиональных и внешне-экономических связей. Для увеличения грузопотоков, расширения межрегиональных связей необходима реконструкция автомобильных дорог «Лукияновка — Тим» — Ястребовка — Старый Оскол и «Курск — Воронеж — Борисоглебск» — Касторное — Липецкая область.

Основная роль в создании условий устойчивого территориального и социально-экономического развития Курской области принадлежит Администрации области, в частности комитету строительства и архитектуры Курской области. Стратегический план развития транспортной инфраструктуры сформулирован в «Схеме территориального планирования Курской области» в разделе «Мероприятия по развитию транспортного комплекса» [2].

Однако, при реализации мероприятий по развитию транспортной инфраструктуры необходимо решить проблему координации всех взаимодействующих структур. Так, например, в Курской области, являющейся приграничным регионом, некоторое время функционировали хорошо оборудованные многосторонние автомобильные пункты пропуска (МАПП) в структуре Курской таможни и подъездные пути (дороги) в приграничных районах очень плохого качества (нуждающиеся в капитальном ремонте), находящиеся в муниципальном ведении. Совместная работа вышеуказанных структур по координации заканчивалась заявлениями о недостаточном финансировании муниципальных образований для ремонта дорожного покрытия.

В настоящее время ситуация изменилась к лучшему, однако многие участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД) уже наладили перевозки через таможенную границу через пункты пропуска соседних регионов (Белгородская и Брянская области) и не считают необходимым изменять налаженную систему [3].

В сельской местности также имеются проблемы развития транспортной инфраструктуры. Несмотря на то, что удельный вес сельских населенных пунктов, не имеющих связи по дорогам с твердым покрытием с сетью путей сообщения общего пользования, в общем числе сельских населенных пунктов, сокращается (на 17,1% с 2000 по 2011 г.), ввод в действие автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования (местного, регионального или межмуниципального значения) составил 28,6% уровня 2000 г. и 13,8% 1990 г.; необщего пользования в сельском хозяйстве — 23,3% и 0,2% соответственно [4, 5].

Развитие транспортной инфраструктуры направлено на создание предпосылок устойчивого социального и экономического развития территорий посредством определения основных направлений развития их пространственного каркаса, совершенствования пространственной организации социальных, производственных, транспортных и других инженерных инфраструктур, систем защиты природной и историко-культурной среды. В конечном итоге реализация этих мероприятий позволит:

- создать условия для роста уровня жизни населения и экономики области;
- повысить инвестиционную привлекательность территории;
- обеспечить рост качества жизни населения, посредством принятия на профессиональной основе эффективных решений по пространственной организации устройства территории;
- увеличить эффективность использования территорий посредством зонирования (определяющего пространственное распределение планируемого характера изменений состояния и использования территорий и необходимых для их реализации градостроительных ограничений и регламентов) и районирования (определяющего

пространственную организацию территориального управления).

— соблюсти баланс интересов различных видов деятельности (отраслей и функций) и различных уровней территориального управления, связанных с использованием территории и определяющих развитие ее инфраструктур.

В целях достижения более сбалансированного развития необходима модернизация транспортных звеньев, связывающих малые и средние города области, сельские и островные территории с трансроссийскими и трансевропейскими сетями и транспортными центрами (железные дороги, автострады, аэропорты и многофункциональные центры).

Литература:

1. Коварда В. В. Роль и значение транспортной инфраструктуры для социально-экономического развития Курской области [Текст] / В. В. Коварда, Е. В. Безуглая // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2012. — № 2 (Ч. 1). — с. 110–113.
2. Электронный ресурс: <http://adm.rkursk.ru>
3. Коварда В. В. Влияние инфраструктуры на развитие АПК России [Текст] / В. В. Коварда, Е. В. Безуглая // Молодой ученый. — 2013. — № 8. — С. 194–197.
4. Коварда В. В. Региональный агропромышленный комплекс: структура, ресурсное обеспечение и пути перехода к долгосрочному устойчивому развитию [Текст] / В. В. Коварда // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 29 (260). — С. 59–64.
5. Коварда В. В. Ресурсное обеспечение регионального развития (на примере центрального федерального округа) [Текст] / В. В. Коварда // Интеллект. Инновации. Инвестиции № 4 (2), 2011. — С. 50–55.

Основные способы обеспечения решения задач хозяйствования предприятий РЭП

Боков Сергей Иванович, кандидат экономических наук, директор
ФГУП «МНИИРИП»

Бокова Марина Сергеевна, аспирант
РАНХиГС при Президенте Российской Федерации

Исследование основных способов и методов решения финансово-экономических задач в процессе управления это одно из направлений научно-исследовательской работы в комплексе с развитием технологий управления. Актуальность исследований в области новых методов управления заключается в способах решения сформулированных основным менеджментом задач в рамках реализации деятельности службы контроллинга на предприятии с целью достижения необходимого экономического результата. Внедрение системы контроллинга на предприятии РЭП должно осуществляться с учетом соответствующей системы методов и подходов, позволяющих минимизировать негативные последствия для функционирования предприятия.

Ключевые слова: оперативный контроллинг, предприятия РЭП, методы управления, система контроллинга.

В соответствии с принципами, задачами и функциями создания и функционирования системы оперативного контроллинга на предприятии РЭП целесообразно определить способы решения сформулированных задач в рамках реализации деятельности службы контроллинга на предприятии.

Решение задач, которые взаимосвязаны с функцией системы оперативного контроллинга, заключающейся в информационном обеспечении, предполагает использование способов, которые так или иначе связаны с информационной системой предприятия РЭП. Данный подход предполагает наличие большого количества пара-

метров и уровней, которые характеризуют систему ввода данных в информационное поле предприятия и предоставления информации пользователям. Система ввода и предоставления информации обладает модульной структурой, которая состоит из готовых аналитических блоков и алгоритмов, дополнительно встроенных в систему. Реализация приведенных способов предполагает решение одной из задач системы оперативного контроллинга, которая заключается в обеспечении высокого уровня качества информационного поля предприятия РЭП.

С целью решения задачи упорядочения и систематизации потоков информации следует использовать способ минимизации объема информации, который является достаточным и необходимым для непосредственного пользователя. Построение информационной модели, а также эффективная обработка информации, которая поступает в систему оперативного контроллинга со стороны структурных подразделений предприятия, предполагают осуществление координации данных потоков информации и взаимосвязей, которые возникают. Следовательно, информация, которая поступает от системы оперативного контроллинга управляющему персоналу может быть использована для принятия управленческих решений [1].

Эффективность функционирования службы контроллинга на предприятии зависит от выполнения запросов контроллера относительно аналитических процедур. Решение данной задачи предполагает использование способа автоматизации, который является одним из параметров информационной системы предприятия. Использование данного способа целесообразно совмещать с требованием, выдвигаемым к информационной системе, которое заключается в высоком уровне ее интеллектуальности.

Информационная система должна обладать гибкостью. Следовательно, в зависимости от изменений внешних и внутренних факторов, которые оказывают влияние на функционирование предприятия, должны осуществляться и соответствующие адаптивные изменения информационной системы.

Решение задач, которые связаны с функциями системы оперативного контроллинга, которые заключаются в методическом обеспечении, предполагает использование соответствующих способов. Достижение поставленных целей и решение сформулированных задач зависит от концепции подхода к их рассмотрению. Данная концепция должна быть единой и четкой, сформированной на основе определенных функций, задач, роли и сущности оперативного контроллинга на предприятии в соответствии с научными и теоретическими основами.

Целесообразно использовать существующие методы оценки и анализа в соответствии с выделенными преимуществами при создании комплекса инструментов оперативного контроллинга на предприятии. Данная концепция основана на особенностях оперативного контроллинга, которая заключается в использовании готовых методов и подходов. Использование наиболее оптимального набора инструментов в системе оперативного контрол-

линга предполагает осуществление адаптации готовых инструментов в соответствии с особенностями данной системы [2].

Функция методического обеспечения предполагает использование инструментов оценки, анализа и мониторинга. Следовательно, с целью увеличения уровня эффективности осуществления оперативного контроллинга следует использовать инструменты анализа, мониторинга и оценки, поскольку их изученность со стороны практики и науки находится на достаточно высоком уровне.

Одним из способов решения задач оперативного контроллинга, которые связаны с формированием и движением потоков информации, является разработка соответствующих методик. Данный способ и принцип научной обоснованности, а также принцип специфических особенностей обладают системой взаимосвязей. Таким образом, создание системы оперативного контроллинга на предприятии должно сопровождаться использованием алгоритма формирования комплекса используемых инструментов.

Одним из способов решения задач оперативного контроллинга, которые связаны с методическим обеспечением, а также описанных ранее способов, является привлечение квалифицированного персонала.

Использование способов, которые относятся к реализации задач методического обеспечения и информационной системы, предполагает решение задач мониторинга. Данный подход предполагает осуществление учета используемых методов мониторинга данных, которые отражают информацию о функционировании и состоянии исследуемого объекта, а также автоматизацию деятельности контроллера в отношении выполнения соответствующих запросов. В этом случае информационная система должна быть релевантной, следовательно, приведенные способы взаимосвязаны с функцией информационного обеспечения системы оперативного контроллинга [3].

Решение задач оперативного контроллинга, которые связаны с реализацией функций оценки и анализа, предполагает использование специальных способов. Система ввода и предоставления информации должна обладать большим количеством параметров и уровней. Все аналитические запросы специалиста контроллинга должны выполняться в автоматизированном виде. Следовательно, использование данных подходов предполагает наличие квалифицированного персонала и поддержки со стороны системы оперативного контроллинга в виде деятельности соответствующих экспертов. Использование данных способов обеспечивает эффективное решение сформулированных задач путем реализации оценки и анализа.

Таким образом, способы решения задач, которые связаны с методическим обеспечением, анализом и оценкой, являются взаимосвязанными. Следовательно, использование данных способов должно осуществляться с учетом преимуществ существующих методов реализации соответствующих функций. Для решения задач, которые свя-

заны с реализацией функций агрегирования и интерпретирования информации, следует использовать поддержку экспертов со стороны оперативного контроллинга и комплекс инструментов, в соответствии с выделенными преимуществами, которые направлены на реализацию и агрегацию информации, отражающей характеристики состояния и функционирования предприятия РЭП.

Использование приведенных способов для решения сформулированных задач оперативного контроллинга предполагает наличие квалифицированного персонала.

Способы решения задач, связанных с реализацией функции оперативного контроллинга, которая заключается в координировании, включают: поддержка со стороны экспертов системы управления; способ минимизации объема информации, который является необходимым и достаточным.

При использовании приведенных способов решения задач следует учитывать необходимость квалифицированного персонала со стороны службы оперативного контроллинга на предприятии. Для решения задач оперативного контроллинга, которые связаны с реализацией функции консультирования и заключаются в обеспечении управля-

ющего персонала необходимой информацией в агрегированном и интерпретированном виде и поддержкой в виде консультаций соответствующих специалистов, используются следующие способы: использование выявленных преимуществ и достижений существующих методов, в соответствии с которыми осуществляется формирование информационной модели (методы, которые применяются к данным, отражающим состояние и функционирование предприятия в соответствии с информацией подразделений прогнозирования и планирования); обеспечение поддержки управленческого персонала со стороны квалифицированных сотрудников службы контроллинга, относительно принимаемых оперативных управленческих решений (осуществление оперативного контроллинга требует четкого определения функций и распределения полномочий среди управленческого персонала и персонала службы контроллинга).

Менеджменту предприятия необходимо понять что, использование перечисленных способов для решения задач оперативного контроллинга предполагает наличие соответствующего квалифицированного персонала в рамках службы контроллинга на предприятии.

Литература:

1. Березовская Е. Н. Методологические основы развития оперативного контроллинга в промышленной компании: дисс. ... к.э.н. М., 2009. 172 с.
2. Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевага А. А., Иванова Н. Ю. Контроллинг: учебник / под ред. А. М. Карминского. М.: Финансы и статистика, 2006. 336 с.
3. Фалько С. Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. М.: Финансы и статистика, 2008. 272 с.

Пути обеспечения финансовой безопасности предприятия

Володина Ирина Гавриловна, кандидат экономических наук, доцент
Филиал Удмуртского государственного университета (г. Воткинск)

В статье проводится оценка финансовой безопасности конкретного хозяйствующего субъекта, а также предлагаются шаги по повышению уровня его финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, показатели финансовой безопасности предприятия, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность.

Любое предприятие независимо от организационно-правовой формы и отраслевой принадлежности сталкивается с необходимостью разрешения проблем собственной экономической безопасности, причем возникают эти проблемы не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде. Среди функциональных уровней экономической безопасности финансовый считается ведущим и решающим, поскольку в рыночных условиях хозяйствования финансы являются «двигателем» любой экономической системы.

Главный принцип сохранения финансовой безопасности — это контроль и балансирование доходов и расходов экономической системы. На сохранение финансовой безопасности оказывают значительное влияние как внешние, так и внутренние факторы.

К внутренним факторам финансовой безопасности относятся:

- квалификация учетного и финансово-экономического персонала;
- квалификация и навыки высшего руководства предприятия;

Таблица 1. Рейтинговая оценка ФБП по финансовым показателям

Наименование показателя	Высокий уровень ФБП	Средний уровень ФБП	Низкий уровень ФБП
1. Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,3–0,5	<0,3
2. Доля заемных средств в общей сумме источников	<0,5	0,5–0,7	>0,7
3. Коэффициент финансового рычага	<1,0	1,0–2,3	>2,3
4. Коэффициент текущей ликвидности	>2,0	1,0–2,0	<1,0
5. Коэффициент срочной ликвидности	>0,8	0,4–0,8	<0,4
6. Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,1–0,2	<0,1
7. Рентабельность всех активов	>0,1	0,05–0,1	<0,05
8. Рентабельность собственного капитала	>0,15	0,1–0,15	<0,1
9. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	>1,6	1,0–1,6	<1,0
10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,26	0,1–0,26	<0,1
11. Доля накопленного капитала*	>0,1	0,05–0,1	<0,05
12. Запас финансовой прочности, %	>25	10–25	<10

*Доля накопленного капитала определяется отношением нераспределенной прибыли прошлых лет и текущего периода к валюте бухгалтерского баланса.

- юридическое обеспечение и экспертиза договоров и контактов предприятия;
- эффективность системы внутреннего контроля;
- кассовая, налоговая и платежная дисциплина;
- сбытовая и маркетинговая стратегия предприятия (организации).

Среди внешних факторов, влияющих на финансовую безопасность хозяйствующего субъекта, можно выделить:

- законодательную и нормативную базу, регулирующую хозяйственную деятельность;
- платежеспособность дебиторов;
- деятельность (противодействие) государственных органов и органов местного самоуправления;
- активность кредиторов по востребованию долгов;
- эффективные деловые отношения с финансово-банковской системой (способность или возможность привлечь кредитные ресурсы по минимально возможной цене);
- надежность партнеров и контрагентов.

Судить о финансовой безопасности хозяйствующего субъекта можно по множеству финансовых показателей, основными из которых являются показатели, характеризующие ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия. Примерный перечень показателей представлен в таблице 1.

В зависимости от конкретного значения показателя можно судить о высоком, среднем или о низком уровне финансовой безопасности предприятия. Очевидно, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что вся система показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. А за пределами значений пороговых показате-

лей предприятие теряет способность к устойчивости, динамичному саморазвитию, конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках, становится объектом враждебного поглощения.

Рассмотрим уровень финансовой безопасности конкретного предприятия и в качестве объекта исследования выберем ОАО «Пищекомбинат «Воткинский».

Основные направления деятельности ОАО «Пищекомбинат «Воткинский»: выпуск и реализация продовольственных товаров, а именно: шоколада и сахарных кондитерских изделий; мучных кондитерских изделий длительного хранения. Качество продукции комбината и по сегодняшний день остается на высочайшем уровне. Большинство продукции изготавливается по традиционным рецептам, в соответствии с ГОСТом, с использованием только качественного сырья, без каких-либо заменителей и добавок. В производстве используется только качественное натуральное сырье — это сахар, патока, молоко сгущенное с сахаром, сливочное масло, арахис, фундук, курага и чернослив. На предприятии налажен жесткий контроль за качеством выпускаемой продукции, соблюдением технологических процессов изготовления и качеством поступающего сырья. Дает возможность это сделать собственная сертифицированная лаборатория, оснащенная полным набором необходимых измерительных приборов и средств контроля.

Сегодня продукция широко представлена в Удмуртской Республике, Республиках Татарстан и Башкортостан, Свердловской, Челябинской, Тюменской областях, Пермском крае, как в небольших магазинах формата «У дома», так и в крупных магазинах известных всем сетей: «Ижтрейдинг», «Айкай», «Виват», «Семья», «Добрыня», «Пятерочка», «Байрам», «Сабантуй». Но пред-

Таблица 2. Основные экономические показатели деятельности ОАО «Пищекомбинат «Воткинский» за 2010–2012 гг.

Показатели	2010	2011	2012	Абс. изменение показателей (+, -)		Темп роста, %	
				2011 к 2010	2012 к 2011	2011 к 2010	2012 к 2011
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	82746	85717	100552	2971	14835	103,6	117,3
2. Себестоимость продукции, тыс. руб.	76592	79831	95229	3239	15398	104,2	119,3
3. Прибыль от реализации, тыс. руб.	5682	5390	4579	-292	-811	94,9	85
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	3687	3437	1973	-250	-1464	93,2	57,4
5. Стоимость основных средств, тыс. руб.	10139	9543	10747	-596	1204	94,1	112,6
6. Оборотные активы, тыс. руб.	25013	27568	31496	2555	3928	110,2	114,2
7. Численность работников, чел.	157	147	138	-10	-9	93,6	93,9
8. Фонд оплаты труда (годовой), тыс. руб.	15142,8	16209,6	17250,0	1066,8	1040,4	107,0	106,4
9. Фондоотдача, руб./руб.	8,161	8,982	9,356	0,821	0,374	110,1	104,2
10. Фондоёмкость, руб./руб.	0,123	0,111	0,107	-0,012	-0,004	90,2	96,4
11. Фондовооруженность, руб./чел.	64,58	64,918	77,877	0,338	12,959	100,5	120
12. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, в оборотах	3,308	3,109	3,193	-0,199	0,084	94,0	102,7
13. Производительность труда, тыс. руб./чел.	527,045	583,109	728,638	56,064	145,529	110,6	125
14. Среднемесячная зарплата, руб.	8037,57	9189,1	10416,67	1151,53	1227,57	114,3	113,4

Таблица 3. Показатели финансовой безопасности ОАО «Пищекомбинат «Воткинский»

Наименование показателя	2010	2011	2012
1. Коэффициент финансовой независимости	0,75	0,81	0,76
2. Доля заемных средств в общей сумме источников	0,25	0,19	0,24
3. Коэффициент финансового рычага	0,33	0,23	0,32
4. Коэффициент текущей ликвидности	3,52	3,91	3,12
5. Коэффициент срочной ликвидности	1,84	1,76	1,37
6. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,012	0,064	0,37
7. Рентабельность всех активов	0,13	0,12	0,06
8. Рентабельность собственного капитала	0,14	0,11	0,06
9. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	2,49	2,35	2,52
10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,64	0,74	0,67
11. Доля накопленного капитала	0,66	0,72	0,73
12. Запас финансовой прочности, %	92,3	91,6	86,0

приятие не собирается останавливаться на достигнутом и ведет постоянную работу по освоению новых рынков сбыта в других регионах.

Главной целью предприятия является удовлетворение спроса потребителей и повышение конкурентоспособности продукции. Качество важнейшее, неизменное средство достижения поставленной цели. Это подтверждается почетными дипломами и медалями, которыми награждено предприятие.

Динамика основных экономических показателей ОАО «Пищекомбинат «Воткинский» за последние три года представлена в таблице 2.

Проанализировав изменение основных показателей деятельности ОАО «Пищекомбинат «Воткинский», можно

сделать вывод о том, что в 2012 году по сравнению с предыдущими годами выручка от продажи продукции имела тенденцию роста, что должно было положительно сказаться на прибыли. Однако прибыль от продаж уменьшилась в 2012 году на 811 тыс. руб. в связи с тем, что темпы роста затрат на производство и реализацию продукции превысили темпы роста выручки от реализации: за 2012 год выручка от продаж выросла на 17,3% по отношению к 2011 году, а себестоимость произведенной продукции — на 19,3%. Еще более существенным оказалось снижение чистой прибыли: в 2012 году чистая прибыль стала ниже на 1464 тыс. руб. по сравнению с 2011 годом. Это можно проследить и по показателям финансовой безопасности исследуемого предприятия (таблицы 3 и 4).

Таблица 4. Рейтинговая оценка финансовой безопасности ОАО «Пищекombинат «Воткинский» за 2010–2012 гг. по финансовым показателям

Наименование показателя	2010	2011	2012
1. Коэффициент финансовой независимости	Высокий УФБП	Высокий УФБП	Высокий УФБП
2. Доля заемных средств в общей сумме источников	Высокий УФБП	Высокий УФБП	Высокий УФБП
3. Коэффициент финансового рычага	Высокий УФБП	Высокий УФБП	Высокий УФБП
4. Коэффициент текущей ликвидности	Высокий УФБП	Высокий УФБП	Высокий УФБП
5. Коэффициент срочной ликвидности	Высокий УФБП	Высокий УФБП	Высокий УФБП
6. Коэффициент абсолютной ликвидности	Низкий УФБП	Низкий УФБП	Высокий УФБП
7. Рентабельность всех активов	Высокий УФБП	Высокий УФБП	Средний УФБП
8. Рентабельность собственного капитала	Средний УФБП	Средний УФБП	Низкий УФБП
9. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	Высокий УФБП	Высокий УФБП	Высокий УФБП
10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Высокий УФБП	Высокий УФБП	Высокий УФБП
11. Доля накопленного капитала*	Высокий УФБП	Высокий УФБП	Высокий УФБП
12. Запас финансовой прочности, %	Высокий УФБП	Высокий УФБП	Высокий УФБП
ИТОГО:	Низкий 1 Средний 1 Высокий 10	Низкий 1 Средний 1 Высокий 10	Низкий 1 Средний 1 Высокий 10

Из двенадцати показателей финансовой безопасности, безусловно, высокий уровень за 2010–2012 года имеют десять показателей. В положительную сторону меняется величина коэффициента абсолютной ликвидности: с низкого уровня в 2010 и 2011 годах в 2012 году показатель принимает относительно высокое значение. И только показатели рентабельности демонстрируют снижение и переход на более низкий уровень финансовой безопасности: показатель рентабельности всех активов, имея неплохое значение в 2010 и 2011 годах, снижается вдвое; показатель рентабельности собственного капитала в 2010 и 2011 годах соответствовал среднему уровню финансовой безопасности предприятия, а в 2012 упал до низкого уровня. Все это объясняется снижением массы прибыли в 2012 году.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие, которое характеризуется и высокой финансовой устойчивостью, и хорошей ликвидностью и платежеспособностью должно постоянно изыскивать резервы снижения себестоимости продукции. Это позволит хозяйствующему субъекту повысить долю собственного капитала в стоимости имущества, увеличить величину источников собственных оборотных средств, а что самое главное — увеличить уровень рентабельности как обобщающего показателя эффективности деятельности предприятия.

В частности, если бы при прочих равных условиях (неизменных величине совокупных активов, скорости их оборачиваемости и т. д.) ОАО «Пищекombинат «Воткинский» удалось увеличить чистую прибыль на 3 млн. руб., то это позволило бы показателям рентабельности выйти на уровень верхних пороговых значений и соот-

ветствовать высокой финансовой безопасности предприятия.

Поэтому ОАО «Пищекombинат «Воткинский» необходимо продолжить работу в направлении снижения себестоимости продукции, для чего предприятие может осуществлять такие мероприятия как:

- уменьшение общехозяйственных расходов в части затрат на автотранспорт, представительские расходы, на командировки, на охрану и др.;
- внедрение ресурсосберегающих технологий;
- упрощение организационной структуры с целью устранения из
 - лишних уровней управления и сокращения затрат на оплату
 - труда управленческого персонала;
 - введение более жесткого контроля за потреблением энергоресурсов;
 - повышение механизации производственного процесса и сокращение ручного труда;
 - сокращение затрат на покупку сырья и материалов;
 - использование менее дорогих компонентов, где это возможно;
 - внедрение прогрессивных форм оплаты труда, обеспечивающих
 - рост производительности труда работников с целью сокращения затрат на оплату единицы продукции;
 - уменьшение объемов материальных отходов и их использование
 - для производства сопутствующей продукции;
 - проведение маркетинговых исследований, наблюдений за различными оптовыми ценами по аналогичной продукции в своем и соседних регионах и т. п.

Литература:

1. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст]. — Волгоград, 2007.
2. Фомин П. А., Старовойтов М. К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.it2b.ru/blog/arhiv/772.html>.

Государственно-частное партнерство: теоретические основы

Гатауллина Алия Азатовна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В настоящее время государственно-частное партнерство (ГЧП) является механизмом взаимодействия, хорошо зарекомендовавшим себя в развитых странах и необходимым для применения в Российской Федерации. Очевидно, что взаимодействие государства и бизнеса является важной основой развития современной рыночной экономики, причем именно от готовности государства взаимодействовать с бизнесом в сложных посткризисных условиях зависит успешная реализация потенциала государственно-частного партнерства.

Международный и отечественный опыт, накопленный в течение последних 15–20 лет, свидетельствует, что одним из основных механизмов расширения ресурсной базы и мобилизации неиспользованных резервов для экономического развития, повышения эффективности управления государственной и муниципальной (общественной) собственностью является государственно-частное партнерство. Такое партнерство представляет собой относительно новое явление в мировом хозяйстве, отражающее процессы расширения и усложнения форм взаимодействия государства и бизнеса.

На современном этапе глобализации мировой экономики усиливается тенденция активизации финансовых отношений государственных органов и бизнеса в направлении открытия для частного капитала сферы государственной собственности. Такого рода партнерство позволяет привлечь в общественный сектор дополнительные ресурсы, ослабить остроту бюджетных проблем, объединить потенциал государственного управления и частные принципы хозяйствования, инвестиции, менеджмент, инновации.

Поскольку социально-значимые проекты являются капиталоемкими и чаще всего нерентабельными, а бюджеты не в состоянии самостоятельно обеспечивать их поддержку, финансовые обязательства государства постоянно возрастают. В этой ситуации, целесообразно, привлечение средств корпоративного и частного бизнеса. При этом вложения инвестора возвращаются в рассрочку за счёт налоговых поступлений в доходы бюджетов, а также путем взимания платы с потребителей услуг. В сложившихся условиях возникает необходимость разработать

эффективные схемы взаимодействия государственного и частного капиталов в финансировании социально значимых проектов, в том числе адаптируя многообразный опыт западных стран к отечественным экономическим особенностям.

Необходимо создание благоприятных условий для развития ГЧП, что позволит активизировать деятельность ГЧП через стимулирование разнообразных форм партнерства в регионах, расширить сферы применения ГЧП в соответствии с разработанными программами стратегического развития страны и регионов, обеспечить развитие рынка ГЧП-проектов, стимулировать предложения со стороны отечественных и зарубежных частных инвесторов, поддерживать «точки роста» российской экономики, вовлекать в реализацию проектов незадействованные ресурсы других субъектов. В результате можно будет полностью раскрыть потенциал такой современной формы осуществления проектов как ГЧП, «развернуть» его на решение проблем перехода России на инновационный путь развития.

Одной из наиболее сложных проблем при этом является вопрос эффективной организации финансового обеспечения государственно-частных партнерств, определяющего уровень его инвестиционного потенциала и экономическую эффективность. В связи с тем, что любое вложение капитала предполагает его рациональное, экономически выгодное инвестиционное размещение, одним из важнейших организационно-управленческих вопросов ГЧП является поиск компромиссных решений, обеспечивающих, с одной стороны, достаточную для бизнеса доходность вложенного капитала при разумном распределении рисков, а, с другой стороны, максимально быстрое и качественное решение актуальных социально-экономических проблем.

Существует настоятельная необходимость теоретического осмысления проблем, возникающих в процессе функционирования механизма государственно-частного партнерства, специфических проблем управления объектами собственности в рамках ГЧП и их отчуждения, осуществляемого в тесной связи с исследованием финансового механизма, источников финансирования, форм

и процесса финансового обеспечения ГЧП, возникающих рисков, критериев оценки реальных финансовых и социальных результатов государственно-частного партнерства.

В научной литературе существует достаточно большое количество работ как зарубежных, так и российских авторов, посвященных изучению вопросов организации государственно-частного партнерства.

Особенности государственно-частного партнерства как феномена и как понятия рассматриваются в работах К.А. Антоновой, А.А. Алпатовой, О.С. Белокрыловой, И.Е. Болехова, В.Г. Варнавского, Е.А. Дынина, Л.И. Ефимовой, В.А. Михеева, в докладах Всемирного банка, а также в разработках Центра ГЧП.

К.А. Антонова «Государственно-частное партнерство как фактор социально-экономического развития России»: ГЧП — институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом, осуществляемый на договорной основе между государственными (муниципальными) органами управления и частными структурами, в котором предметом соглашения выступают государственная собственность или услуги.

И.Е. Болехов «Поле для совместных действий. Государственно-частное партнерство как признак инновационной экономики» считает, что ГЧП является альянсом государственных органов и частного бизнеса, цель которого заключается в создании и развитии социально значимых проектов — от стратегических отраслей экономики до оказания услуг в масштабах страны либо отдельных ее территорий [2, с. 120].

В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев в учебном пособии: «Государственно-частное партнерство. Теория и практика» дают следующее определение ГЧП: Государственно-частное партнерство представляет собой юридически закрепленную форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями, в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности [1].

Е.А. Дынин «Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве»: ГЧП — это объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ или оказания общественных услуг [3, с. 111].

Всемирный банк: ГЧП — это соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования [8].

Есть и широкое определение, подразумевающее, что к ГЧП можно отнести любой проект, подразумевающий

совместную работу государства и бизнеса по достижению общей цели при условии, что он финансируется как из бюджетных, так и из частных источников.

На наш взгляд, одной из наиболее точно отвечающей требованиям современной действительности формулировкой понятия ГЧП стала дефиниция, разработанная Центром ГЧП, функционирующим при Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»: ГЧП — это привлечение на контрактной основе органами власти частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору экономики на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций.

Также Центром ГЧП даётся следующее определение: ГЧП — это проект по новому строительству (реконструкции, модернизации) объектов капитальных вложений, осуществляемый в общественных интересах или в рамках выполнения функций, ответственность за которые закреплена за органом государственного или муниципального управления, федеральным органом исполнительной власти. То есть строительство завода не относится к проектам ГЧП, даже если этот проект финансируется из средств Инвестиционного фонда РФ [5].

Учитывая вышесказанное, целесообразно сузить сферу ГЧП и ограничиваться проектами, в отношении которых можно говорить о наличии следующих признаков [4]:

- оказание публичных услуг и/или создание объектов общественной инфраструктуры совместными усилиями государства (а также муниципалитетов) и частного бизнеса;
- контрактные отношения (соглашение) между сторонами;
- распределение расходов и выгод;
- распределение рисков проекта;
- соответствие приоритетам социально-экономического развития РФ, субъекта РФ (муниципалитета), отраслевой стратегии;
- стабильность условий реализации проекта и гарантии прав частного инвестора;
- отбор частной компании на прозрачных конкурсных принципах.

В целом государственно-частное партнерство рассматривается как взаимовыгодное сотрудничество (отношения) государства и частного бизнеса в реализации социально значимых проектов, но реализуется такое сотрудничество в самых различных формах.

Наиболее современными и перспективными инструментами ГЧП в России на текущий момент являются инвестиционные фонды, Банк развития, Российская венчурная компания и другие государственные корпорации.

В стране создан один из важнейших инструментов ГЧП — Инвестиционный Фонд Российской Федерации, призванный возглавить всю отечественную инвестиционную политику. Фонд создаёт частному бизнесу возможность в реализации проектов, имеющих стратегическое

значение для экономики и не отличающихся длительными сроками реализации.

Инвестиционный фонд РФ сформирован 1 января 2006 г. в соответствии с постановлением Правительства РФ от 23 ноября 2005 г. № 694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации».

С момента создания Фонда государственную поддержку получили

16 проектов, имеющих общегосударственное значение, и 34 региональных инвестиционных проекта. Их общая стоимость составляет более 1 трлн. 244 млрд. рублей.

Общий объем государственной поддержки проектов составляет 336,6 млрд. рублей (из них средства Фонда — 305 млрд. рублей), а объем частных инвестиций — 908 млрд. рублей.

Из указанных средств по состоянию на 1 июля 2012 года частными инвесторами освоено 471,7 млрд. рублей, за счет средств государственной и муниципальной поддержки выполнено работ в объеме более 164,5 млрд. рублей.

В 2012 году объем бюджетных ассигнований Фонда, предусмотренный законом о бюджете на 2012 год, составляет 37,9 млрд. рублей.

В настоящее время можно констатировать, что Фонд стал катализатором инвестиционной активности частных инвесторов. Согласно статистике отобранных проектов, в среднем на 1 рубль средств федерального бюджета привлекается от 3 до 6 рублей частных инвестиций, а по некоторым региональным проектам — до 10 и даже 17 рублей.

В целом, реализация инвестиционных проектов, финансируемых за счет бюджетных ассигнований Фонда, направлена на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации в части создания и развития объектов транспортной, коммунальной и энергетической инфраструктуры государственной собственности. Однако можно говорить о мультипликативном эффекте, возникающем в результате реализации данных проектов [4].

Внешэкономбанк финансирует крупные инвестиционные проекты, направленные на развитие инфраструктуры и реализацию инновационных проектов, в том числе

в форме предоставления кредитов или участия в капитале коммерческих организаций. ВЭБ не конкурирует с коммерческими финансовыми организациями и кредитует только сложные, долгосрочные, капиталоемкие проекты, которые не могут найти финансирование на рынках капитала без участия Банка развития.

Основные требования к проектам, финансируемым ВЭБом [7]:

— общая стоимость проекта — не менее 2 млрд. рублей.

— минимальный размер кредита Внешэкономбанка клиенту — 1 млрд. рублей.

— срок окупаемости проекта не менее 5 лет.

— соответствие проекта отраслевым приоритетам Внешэкономбанка.

Отметим следующий момент, касающийся финансирования ГЧП-проектов. Министерство финансов РФ планирует выделить около 47 млрд. рублей для реализации ГЧП-проектов. В «Основных направлениях бюджетной политики на 2013–2015 годы» представлены выкладки по всем приоритетным направлениям. Среди них достаточное внимание уделяется совершенствованию механизмов и условий государственно-частного партнерства, в том числе путем внедрения новой формы концессионных соглашений — контрактов жизненного цикла, выпуска инфраструктурных облигаций, привлечения средств национальных институтов развития.

На ближайшие три года Министерством финансов РФ предусмотрено выделение средств для реализации инвестиционных проектов на принципах ГЧП. На эти цели в федеральном бюджете в 2013 году планируется направить 18,3 млрд. рублей, в 2014 году — 14,5 млрд. рублей, в 2015 году — 13,6 млрд. рублей [6].

Указанные средства позволят завершить инвестиционные проекты, направленные на развитие и создание инфраструктуры (в том числе социальной), имеющей общегосударственное и региональное значение.

В документе также сообщается, что в 2015 году будет завершена реализация всех инвестиционных проектов в соответствии с принятыми обязательствами России,

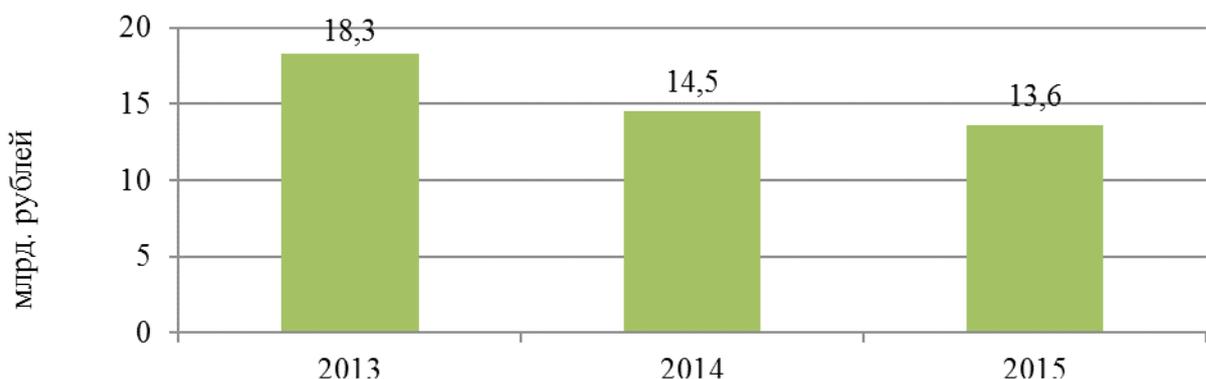


Рис. 1. Планируемые Министерством финансов Российской Федерации средства для финансирования ГЧП-проектов [6]

в том числе инвестиционные проекты: «Строительство железнодорожной линии Кызыл — Курагино в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва» и «Разработка проектной документации для реализации «Строительство и эксплуатация на платной основе автомобильной дороги «Краснодар — Абинск — Кабардинка»».

Государственно-частное партнёрство за последние годы перестало быть чем-то экзотическим и стало вполне привычным экономическим понятием в России. настолько привычным, что оно прочно вошло в организационную структуру государственных органов и инфраструктуру

рынка. Появились соответствующие департаменты в министерствах, советы при органах власти, многочисленные профильные центры и агентства.

И в настоящее время выработка четкой государственной политики по ГЧП имеет ключевое значение для дальнейшего социально-экономического развития России.

Большинство участников рынка не понимают текущую государственную политику по ГЧП. Государство должно более четко сформулировать свои требования, а Институты развития, в свою очередь, могут и должны оказывать помощь в подготовке проекта и его реализации.

Литература:

1. Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. — М.: ГУ-ВШЭ, 2010.
2. Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации: учебное пособие / Кабашкин В. А. — М.: Дело, 2010.
3. Дынин Е. А. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве / Дынин Е. А. // Общество и экономика. — 2007. — № 5–6.
4. Министерство регионального развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: Информация об основных параметрах функционирования Инвестиционного фонда Российской Федерации. — Официальный сайт Министерства регионального развития Российской Федерации, 2013. — Режим доступа: <http://minregion.ru>.
5. Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» [Электронный ресурс]: Центр ГЧП. — Официальный сайт Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», 2013. — Режим доступа: <http://www.veb.ru>.
6. Федеральный информационный портал «ГЧП ИНФО Инфраструктура и государственно-частное партнерство в России» [Электронный ресурс]: Минфин планирует выделить около 47 млрд. рублей для реализации ГЧП-проектов Минфин планирует выделить около 47 млрд рублей для реализации ГЧП-проектов. — Официальный сайт федерального информационного портала «ГЧП ИНФО Инфраструктура и государственно-частное партнерство в России», 2013. — Режим доступа: <http://www.pppi.ru>.
7. Промышленник России [Электронный ресурс]: ГЧП в России: точечные проекты или масштабные институты. — Официальный сайт журнала Промышленник России, 2013. — Режим доступа: <http://promgros.ru>.
8. The World Bank Group [Электронный ресурс]. — Официальный сайт Всемирного банка, — 2013. — Режим доступа: <http://www.worldbank.org>.

Особенности выделения и согласования интересов стейкхолдеров в рамках развития рекреационного потенциала региона

Герасимчук Зоряна Викторовна, доктор экономических наук, профессор;

Дашук Юлия Евгеньевна, аспирант

Луцкий национальный технический университет (Украина)

Деятельность ключевых участников, обеспечивающих функционирование и развитие рекреационной сферы не всегда осуществляется эффективно и взаимосогласованно. Механизм достижения субъектами рекреационной отрасли конкретных результатов в данной сфере довольно часто носит разноплановый характер, а во многих случаях даже является конфликтным или взаимоисключающим. Причина этого, на наш взгляд — дисбаланс инте-

ресов между основными заинтересованными сторонами: органами власти, бизнес-структурами, населением и т. д., которые из-за невозможности объединиться для реализации общих целей тормозят развитие рекреационной сферы и ее потенциала. Поэтому выделение интересов ключевых групп заинтересованных сторон, а также поиск методов оптимизации и сбалансирование этих интересов в рамках использования рекреационного потенциала

региона (РПР) позволит сформировать новый подход к обеспечению его развития.

Для идентификации и дальнейшего сбалансирования интересов заинтересованных сторон на пути к обеспечению развития РПР нами предлагается использовать положения теории стейкхолдеров. Основные положения теории стейкхолдеров были сформулированы в середине 80-х годов XX века, после того, как в свет выходит работа Роберта Эдварда Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон». Среди наиболее известных ученых, которые занимались исследованием данной теории и пытались применить ее к конкретным экономическим проблемам были: А.Т. Зуб, Д. Ледерер, Р. Нортон, Д. Каплан, А.Ю. Андрианов, Л.Н. Никитина, К.А. Мамонов и другие. Авторы в научных трудах применяли данную теорию к различным объектам исследования, для решения широкого круга экономических, социальных, экологических проблем. Мы же предлагаем особенности данной теории исследовать в контексте регионального уровня управления, в частности использовать основные ее постулаты для решения проблем эффективного использования и развития РПР в отраслевом и территориальном аспектах.

Для идентификации основных моментов теории заинтересованных сторон в рамках развития рекреационного потенциала, необходимо осуществить следующие блоки исследований: осуществить группировки стейкхолдеров с позиции территориального и отраслевого подходов, определить основные заинтересованные стороны и их особенности в контексте каждой из групп; выделить основные интересы стейкхолдеров в контексте развития рекреационного потенциала; раскрыть алгоритм согласования интересов стейкхолдеров в рамках территориального и отраслевого подходов.

Начнем наше исследование с идентификации основных заинтересованных сторон. В связи с тем, что развитие РПР сложный и многоаспектный процесс, охватывающий широкий круг стейкхолдеров, которые имеют разные интересы, силу воздействия целесообразным, на наш взгляд, является их группировка. Это позволит во-

первых: объединить разных стейкхолдеров по определенным общим признакам, что в будущем облегчит их сотрудничество между собой, во-вторых позволит более эффективно согласовывать интересы стейкхолдеров для реализации общих целей развития РПР. Учитывая научные достижения ученых, по формированию групп стейкхолдеров, а также собственное видение данного вопроса предлагаем объединить всех стейкхолдеров в две большие группы: стейкхолдеры развития РПР с позиции территориального подхода; стейкхолдеры развития РПР с позиции отраслевого подхода. Такой метод группировки был выбран в связи с тем, что развитие РПР обеспечивается в первую очередь через деятельность органов местного самоуправления и субъектов рекреационной отрасли, и в связи с тем, что данные «игроки» преследуют несколько разные цели, целесообразно, на наш взгляд, будет их разграничение и дальнейшее изучение особенностей каждого из них. Наряду с этим в рамках каждой из групп интересы стейкхолдеров будут несколько общими, ведь преследуют одну цель: развитие территории и развитие отрасли облегчает взаимоувязки интересов в рамках каждой из групп.

Наряду с этим отметим, что в контексте каждой из групп следует выделить заинтересованные стороны которые играют ключевую и второстепенную роль.

Нами предлагается выделять в рамках территориального и отраслевого подходов три уровня соотношения стейкхолдеров: непосредственно заинтересованные стороны, бенефициары и целевые аудитории (рис. 1)

Так, заинтересованные стороны — это люди / учреждения / организации, состояние (интересы) которых могут измениться вследствие принятия определенного решения или реализации проекта. Бенефициары — группы, для которых эффекты определенной деятельности есть выгодными и ценными, они являются получателями определенных выгод, возникающих в результате реализации проекта. Целевые аудитории — группы, непосредственно на которых ориентирована определенная конкретная деятельность.

Отметим, что на первый взгляд вышеуказанные понятия являются достаточно близкими по значению,

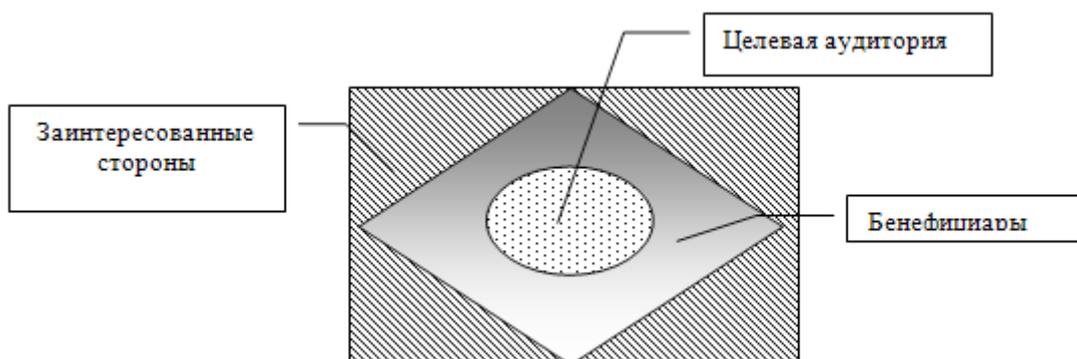


Рис. 1. Уровни соотношения заинтересованных сторон

* сформирована автором

Таблица 1. **Интересы ключевых групп стейкхолдеров в рамках развития РПР**

Интересы территориальной группы стейкхолдеров		
Органы местного самоуправления	Население	Общественные организации
<ul style="list-style-type: none"> — сохранение и поддержание финансовой состоятельности региона; — усиление инвестиционной привлекательности региона; — реализация инновационных проектов в рекреационном природопользовании региона; — увеличение инвестиционных вложений в регион; — увеличение налоговых поступлений в государственные и местные бюджеты; — поддержка позитивного имиджа региона; — обеспечение информационных потоков по услугам, которые предоставляются на рынке рекреации; — сохранения и реставрации объектов культурного наследия региона; — рационализация и сбалансирование использования природных рекреационных ресурсов, их воспроизводства. 	<ul style="list-style-type: none"> — формирование и модернизация инфраструктуры региона в первую очередь для нужд местного населения; — обеспечение комфортных условий проживания населения; — создание новых рабочих мест; — качественное удовлетворение потребностей населения в отдыхе, оздоровлении, лечении; — защита прав потребителей рекреационных услуг. 	<ul style="list-style-type: none"> — доступ граждан к качественным рекреационным продуктам; — реализация грантовых проектов рекреационного направления; — контроль и поддержка деятельности органов власти и бизнеса.
Интересы отраслевой группы стейкхолдеров		
Бизнес-структуры	Рекреанты	
<ul style="list-style-type: none"> — максимизация использования существующих природных рекреационных ресурсов; — использование историко-культурного наследия с позиции интенсификации потоков рекреантов; — максимальная выгодность (эффективность) финансовых вложений; — получение прибыли; — формирование инфраструктуры, которая будет способствовать наиболее полной реализации рекреационного продукта; — укрепление своей позиции на рынке по сравнению с конкурентами; — совершенствование, а также использование инновационных технологий в предоставлении рекреационных услуг; — возможность максимизировать удовлетворение потребностей рекреантов, через обеспечение ощущение комфортности рекреантов на данной территории; — формирование новых рекреационных продуктов; — изучение информации об интересах и потребностях потенциальных потребителей. 	<ul style="list-style-type: none"> — получение максимального удовольствия от рекреационной аттракции; — потребление новых, креативных рекреационных продуктов; — минимизация расходов; — комфортность пребывания в регионе; — транспортная доступность, высокий уровень сервисного обслуживания. 	

* сформирована автором

а иногда и аналогичными. Для обеспечения ясности представленных понятий укажем на их ключевые отличия:

- все бенефициары является стейкхолдерами, но не все стейкхолдеры является бенефициариями;

- все целевые аудитории является бенефициариями, но не все бенефициары является целью аудиториями;

- все целевые аудитории является стейкхолдерами, но не все стейкхолдеры являются целевыми аудиториями.

Идентификацию интересов стейкхолдеров будем осуществлять в рамках основных их групп выделенных выше. При этом рассматриваем интересы через призму ключевой цели: развития рекреационного потенциала региона. В процессе выделения основных интересов необходимо

дать четкий ответ на вопрос, что получает определенная группа стейкхолдеров, если способствовать (обеспечивать) развитие рекреационного потенциала? Основные интересы групп стейкхолдеров представлены в таблице 1.

Как отмечалось нами выше, интересы стейкхолдеров определяют цели развития РПР. Вместе с тем формирование последних должно осуществляться в рамках группировки и систематизации интересов, то есть необходимо на основании изучения всех интересов сформировать ключевую, стратегическую цель, согласно которой выделить ряд тактических целей, и уже интересы заинтересованных сторон системно сопоставлять с конкретными тактическими целями.

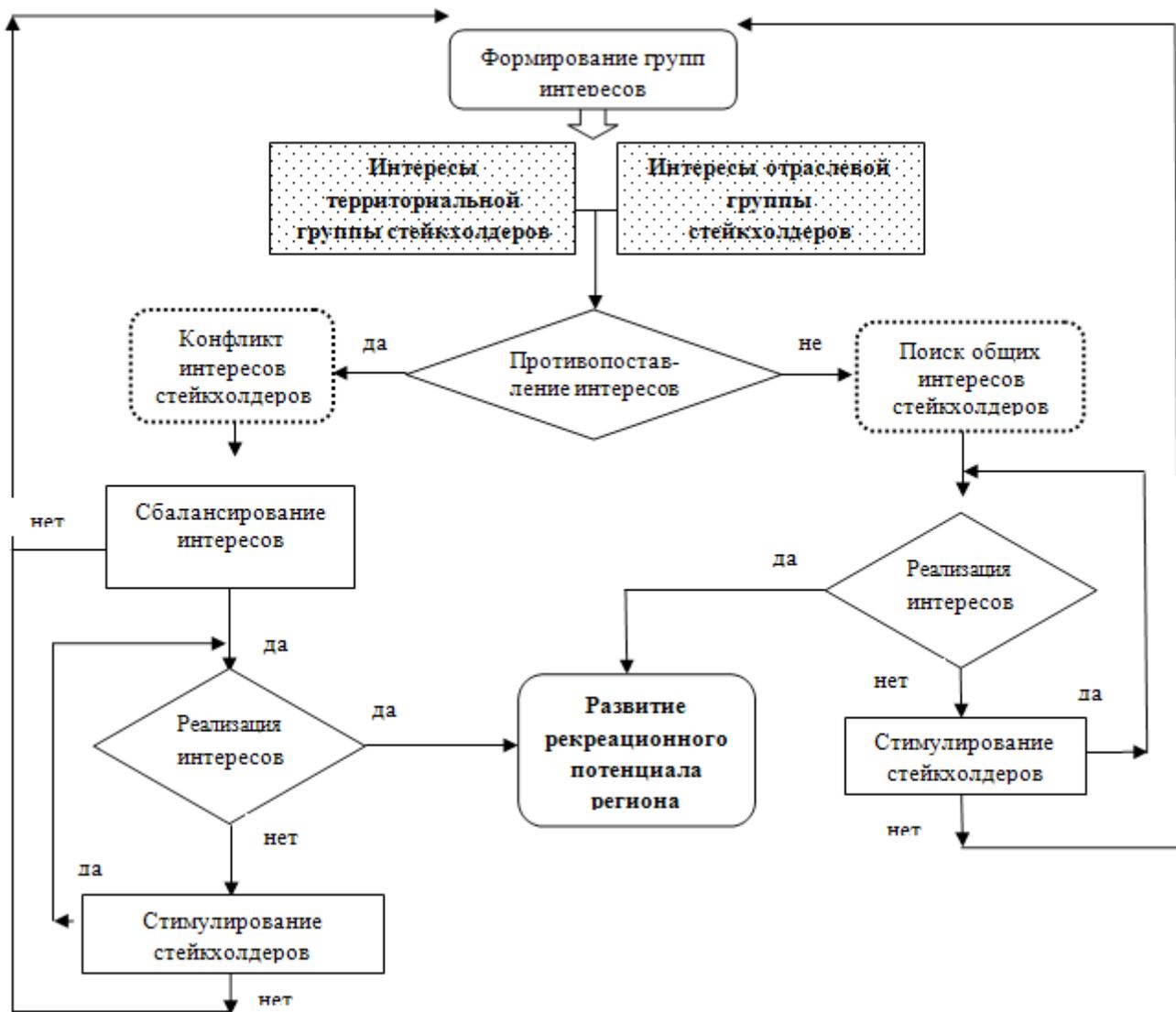


Рис. 2. Концептуальный алгоритм обеспечения развития РПР через интересы стейкхолдеров

При этом, отметим, что разнонаправленность интересов основных заинтересованных сторон влечет разнообразие целей, которых следует достичь для обеспечения развития РПР, что в свою очередь затрудняет процесс их формирования и согласования, в результате чего эффективность развития РПР с точки зрения различных заинтересованных групп будет разной. Поэтому необходимым, как отмечалось нами выше, является системный подход к формированию целей, ведь реализация одной цели может удовлетворить интересы нескольких стейкхолдеров. Например строительство гостиницы формирует несколько выгод: новые рабочие места, удобство рекреантов с точки зрения расположения, налоговые поступления в местные бюджеты, развитие сопутствующих отраслей.

Отметим, что в связи с тем, что направления развития РПР определяются интересами стейкхолдеров различных групп, и их взгляды относительно использования РП могут иногда отличаться, необходимым, на наш взгляд, является формирование алгоритма сопоставления интересов заин-

тересованных сторон, который поможет определить основные проблемы относительно взаимосвязи интересов стейкхолдеров и пути их решения, что будет способствовать верному формированию целей в процессе обеспечения развития РПР (рис. 2).

В общем, в рамках сопоставления интересов стейкхолдеров с позиции территориального и отраслевого подходов возникает два типа взаимосвязей.

Первый — общность, при котором интересы обеих групп стейкхолдеров имеют общие точки соприкосновения, которые и служат фундаментом для дальнейшего обеспечения развития РПР. Второй формируется, если интересы стейкхолдеров в процессе обеспечения развития РПР противопоставляются друг другу, возникает конфликт интересов. Например, строительство современных горнолыжных курортов является бесспорно положительным моментом в рамках функционирования рекреационной сферы, но при этом такого рода деятельность сопровождается вырубкой лесных насаждений, разруше-

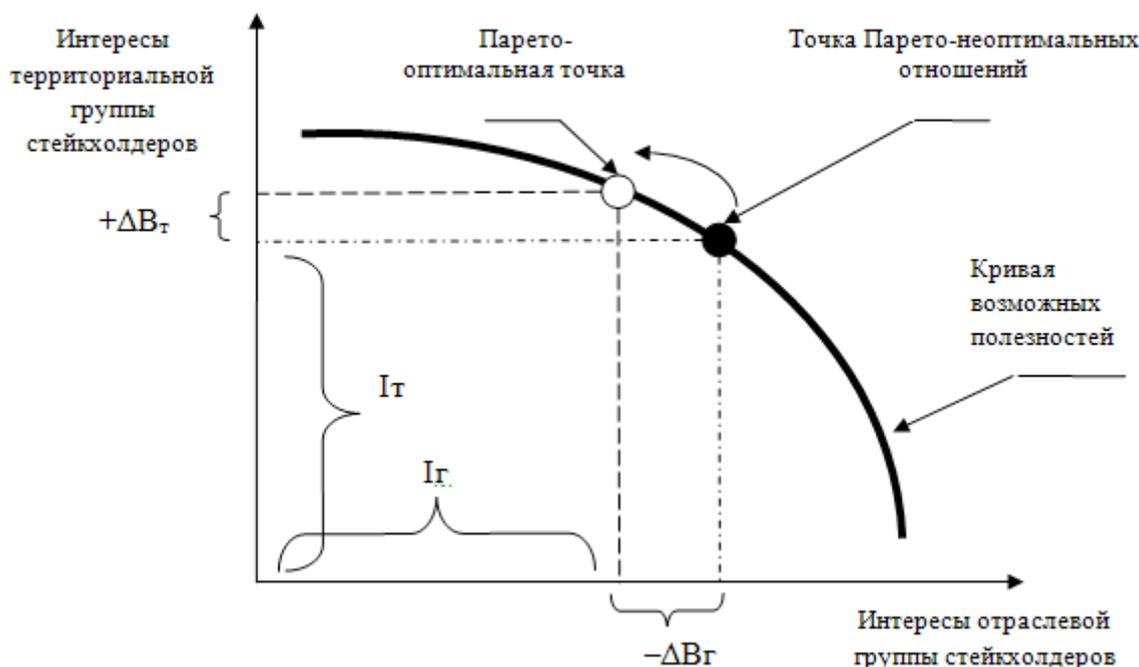


Рис. 3. Поиск взаимоприемлемых условий обмена двух сторон Парето-оптимальной точки рыночных отношений

нием естественно сложившихся ландшафтов и вообще мощным антропогенным воздействием на природный комплекс территории, влияет на экологическую ситуацию в данном регионе и формирует угрозы для жизнедеятельности населения. Такие противоречия негативно влияют на развитие РПР, а иногда и вообще тормозят его на длительный срок. Примером служат «замораживание» строительства объектов инфраструктуры, незаконное присвоение рекреационных объектов частными структурами, строительные работы в природных заповедниках, на месте исторических памятников и т. п.

Поэтому интересным с научно-теоретической и практической точек зрения является моделирование и исследование процессов сбалансирования интересов ключевых стейкхолдеров развития РПР, с целью определения условий налаживания их эффективной и результативной деятельности. В научной литературе известны графические интерпретации процессов взаимоувязки между партнерами-контрагентами рыночных отношений. Попробуем применить основные их положения к проблемам рекреационного потенциала, в частности относительно различных вариантов взаимодействия заинтересованных сторон и формирования взаимоприемлемых (гармонизированных) отношений между ними. Наиболее наглядно эта процедура была описана и графически представлена Вильфредо Парето, интерпретируем ее постулаты к проблемам нашего исследования (рис. 3).

Литература:

1. Freeman R. Edward Strategic Management: A stakeholder approach. — Boston: Pitman, 1984. — ISBN 0273019139.

Основное содержание Парето-оптимального процесса сбалансирования интересов ключевых стейкхолдеров заключается в том, что их взаимодействие происходит по так называемой «кривой возможных полезностей». При этом, получение дополнительной выгоды стейкхолдерам с позиции территориального подхода (увеличение вознаграждения ΔB_T) возможно только из-за неизбежного возникновения адекватных потерь для стейкхолдеров с позиции отраслевого подхода (уменьшение вознаграждения $-\Delta B_g$). Поэтому, достигнув в процессе взаимных договоренностей, компромиссов и т.п. точки ПОТ (Парето-оптимальная точка), в которой процесс и результаты обмена являются приемлемым для обеих сторон, контрагенты могут длительное время, сотрудничая, получают превосходные и эффективные для обеих сторон результаты. Таким образом, интересы обеих групп заинтересованных сторон развития РПР будут определенным образом согласованы и гармонизированы.

Итак, через четкое выделение ключевых интересов групп заинтересованных сторон в развитии РПР, дальнейшее их конструктивное согласование и сбалансирование обеспечивается эффективное функционирование РПР, определяются приоритетные направления его развития, что в свою очередь позволяет удовлетворять потребности общества в качественных рекреационных услугах и обеспечить реализацию рекреационного потенциала на региональном уровне

2. Donaldson T., Preston L. The stakeholders theory of the corporation: concepts, evidence and implications // Academy of management review. 1997. Vol. 22 № 1. P. 61–74.
3. Мамонов К. А. Стейкхолдерно-ориентированный подход в управлении капиталом бренда будівельних корпоративних підприємств: Монографія / К. А. Мамонов; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х.: ХНАМГ, 2012. — 249 с.
4. Селандер Й. Стейкхолдер-менеджмент: управление заинтересованными группами. [Электронный ресурс]. / Селандер Йоран. — Режим доступа: <http://hrm.ru/stejjkholder-menedzhment-upravlenie-zainteresovannymi-grupami>.
5. Новиченкова Л. Деловая репутация — от системы к результату: [Электронный ресурс]. / Л. Новиченкова. Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/article.phpidarticle=003132>.

Усовершенствование государственного регулирования инновационной деятельности промышленных предприятий Украины

Глуценко Лариса Дмитриевна, ассистент;

Пилявоз Татьяна Николаевна, старший преподаватель
Винницкий национальный технический университет (Украина)

В статье рассматриваются основные подходы формирования государственной инновационной политики Украины, государственное регулирование инновационной деятельности промышленных предприятий, выделены направления государственного регулирования инновационной деятельности и обоснована необходимость формирования инновационной инфраструктуры в Украине.

Ключевые слова: государственное регулирование инновационной деятельности, инновационная деятельность, инновационная инфраструктура, промышленное предприятие, малое предприятие с технологическими инновациями.

Развитие промышленности предусматривает усовершенствование государственной промышленной и инновационной политики с целью повышения технологического уровня производства. В свою очередь, развитие промышленных предприятий, в том числе малых предприятий с технологическими инновациями (МПТИ), предусматривает разработку предложений по совершенствованию организационного, финансового и нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности и механизма ее стимулирования. Причем для реализации механизма инновационного развития промышленных предприятий должны быть задействованы как механизмы государственного регулирования, так и механизмы рынка. В этих условиях предприятия смогут снизить свои риски, повысить свою устойчивость и конкурентоспособность, а также способствовать формированию национальной инновационной системы.

Обзор научно-методической литературы позволил определить четыре наиболее характерных аспекта, раскрывающих сущность государственной инновационной политики в Украине на сегодняшний день. Обобщение и систематизация различных подходов в научных кругах по данному вопросу было сделано Морщагиным А. В. [1, с. 180], а именно:

1) «институциональный» подход, который предполагает наличие совокупности институтов формальной и неформальной природы, обеспечивающих целенаправленную деятельность государства (государственных

органов власти) в сфере регулирования инновационного развития экономики и ее отдельных элементов;

2) «функциональный» подход, в рамках которого определяется сфера и тип регулирующих функций государства, которые проявляются в проведении действий и реализации системы мер по регулированию инновационных процессов на всех уровнях и в отраслях, смежных с инновационной сферой, определяются интересами института власти и его целями;

3) «формальный» подход, под которым понимают составную часть общей политики государства и отдельных государственных социально-экономических и общественно-политических институтов, которые непосредственно связаны с интенсификацией инновационного развития, организацией институционального, реализацией экономического и формированием управленческого обеспечения в инновационной сфере;

4) «системный» подход предусматривает комплекс мероприятий по управлению функциональными системами в инновационной сфере, такими как: система мониторинга, финансирования, законодательно-правового, организационного обеспечения и другими функциональными системами, которые реализуются государственной властью, государственными организациями и учреждениями.

С нашей точки зрения, этот перечень по определению подходов к характеристике государственной инновационной политики, которая должна быть фундаментом

в регулировании инновационных процессов как целого экономического комплекса страны, так и отдельных предприятий, в том числе и МПТИ, не раскрывает еще одного важного в период настоящего подхода — информационно-аналитического обеспечения реализации государственной инновационной политики и мониторинга состояния инновационного развития экономики и отдельных ее отраслей.

Так, «одной из основных проблем реализации государственной инновационной политики и обеспечения перехода на инвестиционно-инновационную модель развития экономики является ненадлежащее информационно-аналитическое сопровождение указанного процесса, а также отсутствие системы мониторинга состояния инновационного развития экономики. Для эффективной реализации государственной инновационной политики необходимо перейти на принципиально новый уровень ее информационно-аналитического обеспечения и мониторинга состояния инновационного развития экономики» [2].

Отметим, что выполнение ряда функций государственными органами власти, соответствует реализации институ-

туционального подхода по регулированию инновационной деятельности промышленных предприятий, и в свою очередь, предполагает: государственное прогнозирование и планирование определяется функциональным подходом; государственное стимулирование осуществляется на основе формального подхода; государственное нормирование, которое реализуется на основе системного подхода в регулировании инновационной деятельности; государственный контроль обеспечивается реализацией институционального подхода; государственный мониторинг предполагает наличие институционального и информационного подхода; государственное регулирование и координирование осуществляется на основе институционального подхода.

С целью более детального анализа и понимания определенных функций и механизмов их реализации в системе государственного управления инновационной деятельностью предприятий схематично представим обобщение этих функций согласно выше обозначенных подходов на рис. 1.

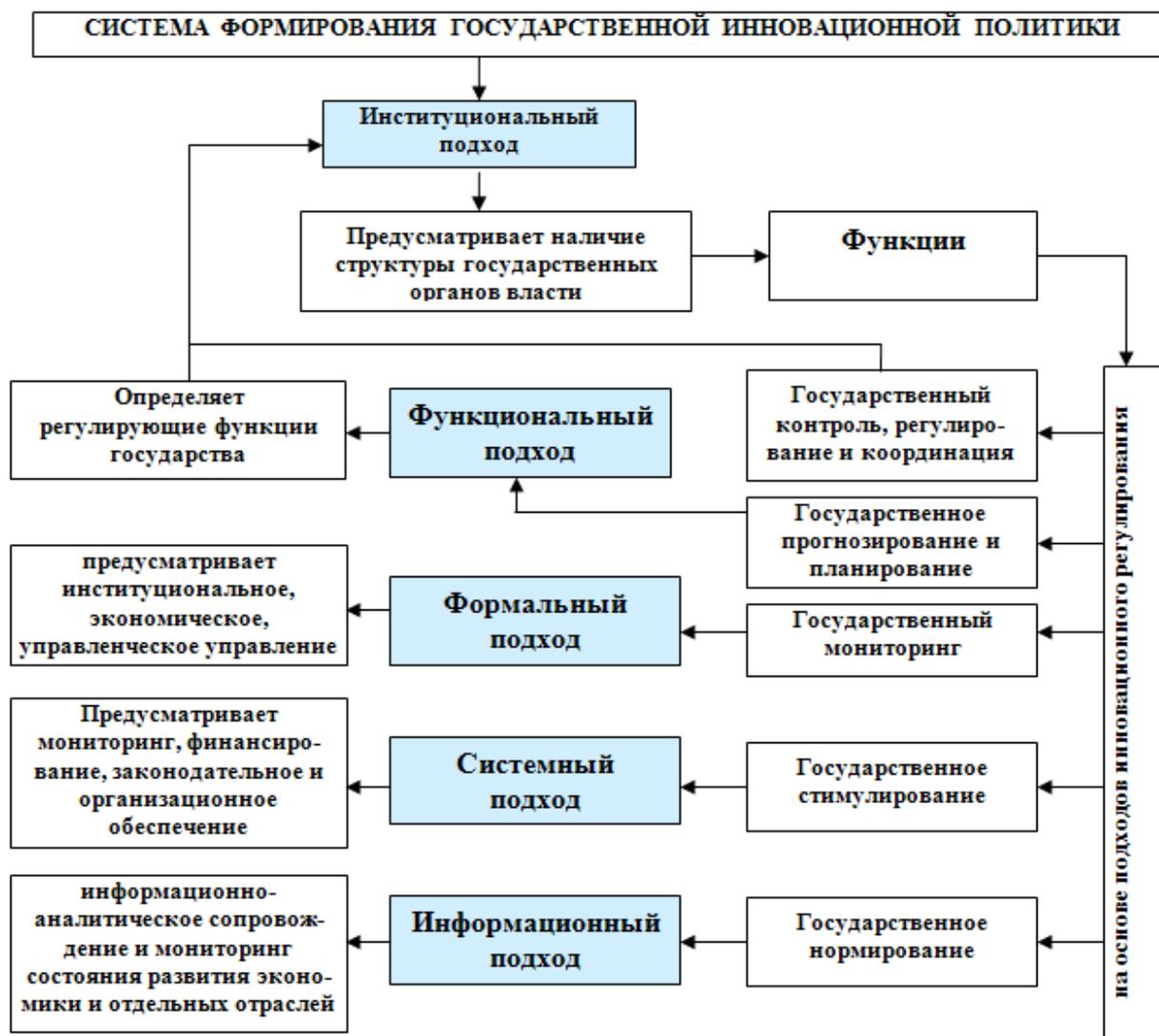


Рис. 1. Система общей государственной инновационной политики Украины

Направления государственного регулирования инновационной деятельности промышленных предприятий Украины		
↓		
Функции	Характеристика	Содержание
Правовое регулирование	Создание правовой базы по регулированию инновационной деятельности	Нормативное обеспечение механизма реализации программ / проектов
Экономическое (финансовое) регулирование	— Кадровое обеспечение — Институциональное обеспечение инновационной деятельности — Стимулирование инноваций	— Формирование человеческих ресурсов для осуществления инновационной деятельности — Создание экономической организационной структуры — Государственное страхование рисков при введении инноваций, финансовое субсидирование инновационных программ / планов
Организационное регулирование	— Координация инновационной деятельности — Организация инновационной деятельности — Формирование инновационной инфраструктуры — Контроль за инновационной деятельностью	— Определение приоритетов, поддержка инновационного развития — Разработка инновационных планов, программ, проектов — Информационное, консультационное обеспечение, распределение по каналам сбыта инновационной продукции — Осуществление контроля за соблюдением законодательства, инновационных программ / планов на региональном, отраслевом уровнях
Информационное регулирование	— Формирование сетей «бизнес — ангелов» — Содействие интеграции науки, производства и образования — Консультационные услуги бизнесменов, создание клубов инвесторов	Пропаганда, поощрение, защита нововведений

**Рис. 2. Направления государственного регулирования инновационной деятельности
промышленных предприятий Украины**

С другой стороны, предварительно проведенное исследование позволило определить необходимые государственные функции по регулированию инновационных процессов на промышленных предприятиях, в том числе МПТИ, по четырем основным направлениям. На рис. 2 представим обобщенную характеристику этих направлений государственного управления инновационной деятельностью предприятий.

Таким образом, отметим, что сегодня в Украине теоретически созданы все предпосылки для реализации функций государственного управления инновациями промышленных предприятий, в том числе МПТИ.

Не менее значимыми являются вопросы становления в Украине эффективной инновационной инфраструктуры.

Она предполагает наличие и высокую активность таких специальных институтов, как фонды поддержки предпринимательства, инкубаторы, центры трансфера технологий, ассоциации малых предприятий. Особое место в инновационной инфраструктуре занимают венчурные фонды, деятельность которых, как показывает зарубежный опыт, существенно зависит от применяемой модели государственной поддержки. Правительства стран ЕС ежегодно инвестируют около 3 млрд. долларов в рисковое венчурное финансирование [3, с. 64]. Они разрабатывают и осуществляют различные программы, направленные на достижение приемлемого уровня финансирования бизнеса с высоким уровнем риска, среди которых наиболее распространенными являются прямая финансовая помощь,

предоставление гарантий по банковским кредитам, налоговые льготы, определение круга инвесторов.

Государственные прямые инвестиции являются важным способом вливания венчурного капитала в экономику. Так, в США, Великобритании, Германии действуют определенные программы, по которым государство инициирует создание венчурных фондов и представляет им долговое финансирование в целях последующего инвестирования в деятельность предприятий. Представляют интерес программы государственного кредитования венчурных фондов. Например, государственный банк Германии KfW Bankengruppe обеспечивает займами на льготных условиях венчурных инвесторов, которые осуществляют финансирование предприятий, и частично освобождает венчурные фонды от их обязательств по рефинансированию кредита [4].

Для стимулирования венчурного финансирования предприятий государство может устанавливать льготы для инвесторов. Например, в Великобритании предоставляются налоговые льготы частным лицам или «бизнес-ангелам», которые вкладывают средства в венчурные фонды и акции предприятий в рамках программ Enterprise Investment Scheme and Venture Capital Trusts. Существенное значение имеет и регулирование ставок по налогу на прибыль, влияющим на предложение венчурного капитала. В связи с этим налоговая политика США, Канады, Великобритании и других стран направлена на поощрение венчурного инвестирования и снижение налоговых ставок для предприятий, в том числе МПТИ [5, с. 199].

Развитие индустрии венчурного инвестирования в Украине сейчас является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики, необходимым условием активизации развития технологически инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности. Еще в конце 1990-х годов правительство Украины приступило к реализации ряда инициатив, направленных на стимулирование венчурного финансирования в стране, часть из них нашла свое отражение в «Концепции научно-технологического и инновационного развития Украины (1996 г.)» [6], Концепции государственной промышленной политики (2003 г.) [7], формировании инновационной модели развития экономики Украины [8].

Наука, технологии и инновации как бы получили признание как критические факторы экономического развития и национальной конкурентоспособности, неоднократно фиксировалось в программных документах высшего государственного уровня. Однако инноваци-

онная модель развития в Украине все равно не прижилась. Соответствующие законы не действуют в полной мере, финансирование научно-технологической и инновационной деятельности неуклонно сокращаются, стимулы и льготы отменяются почти сразу после их внедрения. Реальной заинтересованности в претворении результатов научной деятельности в экономический рост не выявило ни государство, ни бизнес.

Важной особенностью технологического развития является возможность развития технологий в различных, в том числе и неблагоприятных, условиях. Значительную роль здесь играет концентрация финансовых средств и интеллектуальных сил на избранных технологически — инновационных приоритетных направлениях. Примером могут служить технологические прорывы Индии и Китая в таких передовых технологически-инновационных областях, как программирование, нанотехнологии, аэрокосмическая сфера.

Для Украины, как и для других стран, развитие ключевых современных технологий является крайне важным, как залог национального развития и процветания сегодня и в будущем. В мировом рейтинге конкурентоспособности за 2009 г. Украина заняла 82 место среди 133 стран мира. В 2010 году Украина потеряла в рейтинге, заняв 89-е место среди 139 стран мира. Сейчас Украина находится на 73-м месте из 144 стран, которое является достижением в улучшении конкурентоспособности страны с момента обретения Украиной независимости [9].

Согласно оценкам Центра социально-экономических исследований CASE Украина рейтинг глобальной конкурентоспособности Украины в 2012–2013 гг. вернулся к уровню докризисных 2007–2008 годов, набрав те же 4,1 балла, что в 2008 году. По мнению экспертов Центра, это свидетельствует о том, что влияние кризиса 2008–2009 годов в целом преодолено (табл. 1). [9]

Первую и вторую строчки в рейтинге как и в 2011 году заняли Швейцария и Сингапур. На третьей строчке оказалась Финляндия, на четвертой — Швеция, на пятой — Нидерланды, на шестой — Германия. В десятку лучших вошли также США, Великобритания, Гонконг и Япония.

Рейтинг основан на Индексе глобальной конкурентоспособности (GCI), разработанном для ВЭФ и введенному в 2004 году. GCI включает 110 показателей, разделенных на 12 категорий: институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность товарного рынка, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка, раз-

Таблица 1. Динамика изменения позиции Украины в рейтингах глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума с 2008 по 2012 гг.

Год	2008	2009	2010	2011	2012
Место в рейтинге	72 (+1)	82 (-10)	89 (-7)	82 (+7)	73 (+3)

вите инноваций. Среди основных неиспользованных возможностей особое внимание следует уделить подиндексу «Инновации» и «Технологическая готовность». Рейтинг Украины по подиндексу «Инновации» в 2012–2013 гг. соответствует 71-му месту. Наибольшее влияние на повышение значения этого рейтинга в 2012–2013 гг. по сравнению с предыдущим периодом оказало малое изменение таких его составляющих, как: качество научно-исследовательских институтов (+8 позиций), государственные закупки новейших технологий и продукции (+15 позиций), наличие ученых и инженеров (+26 позиций), количество патентов, полученных в США на 1 млн. населения (+20 позиций). По показателю «инновационная способность» Украина сместилась вниз на 16 позиций, поскольку отечественные предприятия в большей степени используют иностранные технологии путем получения лицензий, чем собственные разработки и исследования.

Рейтинг Украины по подиндексу «Технологическая готовность» в 2012–2013 гг. повысился до 81-го места против 82-го в 2011–2012 гг. Стоит отметить, что в 2012–2013 гг почти все показатели подиндекса улучшились. В частности, такие: «уровень освоения технологий» (+2 позиции), «иностранные инвестиции и трансфер технологий» (+15 позиций), «Интернет-пользователи» (+4 позиции) [9].

Итоги исследования инвестиционного и инновационного развития Украины последних лет свидетельствуют о повышении роли целенаправленной государственной политики, ориентированной на поддержание целостности инновационного процесса — от научной разработки до инвестирования массового производства. Это способствовало улучшению места Украины в международных рейтингах.

Итак, государственные органы должны реализовать все выше обозначенные подходы к реализации инновационной политики в государстве (до этого обязательно надо добавить создания единой коммуникационной системы обеспечения инновационной деятельности и осуществления инновационных процессов) путем расширения функционального механизма инновационного регулирования деятельности предприятий, что может быть достигнуто за счет совершенствования содержания государственного регулирования, которое будет способствовать и соответствовать реальным потребностям в обеспечении и расширении инновационной деятельности промышленных предприятий Украины. Для этого должна быть разработана единая модель государственного управления инновационной деятельностью промышленных предприятий, в том числе МПТИ, которая на сегодняшний день отсутствует, и которая, в свою очередь, требует наличия конкретного механизма регулирования этого процесса.

Литература:

1. Морщагин А. В. Сущность государственной инновационной политики в условиях инновационной модели развития общества // Вісник Донецького ун-ту, серія В: Економіка і право; вип. 2, 2007. — с. 174–181.
2. Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової програми розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки» від 07.05.2008р. за № 439 // Офіційний Вісник України 2008, 34 від 23.05.2008.
3. Инновационная деятельность и венчурный бизнес: научно-методическое пособие / И. В. Войтов, В. М. Анищик, А. П. Гришанович, Н. К. Толочко. — Минск: ГУ «БелИСА», 2011. — 188 с.
4. Официальный сайт KfW Bankengruppe [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kfw.de/error/fehler-kfw.de.html>
5. Мадатова О. В. Основные направления развития венчурного финансирования в современном обществе // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2012. — № 1 (5). Том 2. — С. 196–201.
6. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України // Відомості ВР України. — 1999. — № 37. — С. 770–776.
7. Концепція державної промислової політики. — № 102 / 2003 р.
8. Утвердження інноваційної моделі розвитку України: [матеріали наук.-практ. конференції]. — Київ, 2003 // Урядовий кур'єр. — 2003. — № 34–35.
9. Американська торгівельна палата в Україні [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.chamber.ua/competitiveness/updates/73795?lang=ua>.

Оценка стоимости бизнеса акционерного общества на основе метода WACC

Горбунова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Иванова Наталья Васильевна, магистрант

Научно исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

В статье рассматривается методика определения стоимости акционерного общества на основе метода оценки средневзвешенной стоимости капитала (WACC), позволяющего определить инвестиционную привлекательность организации на текущий момент времени и эффективность использования авансированного в бизнес капитала.

Ключевые слова: оценка бизнеса, акционерное общество, инвестиционная привлекательность, рыночная активность, авансированный капитал.

Капитал хозяйствующего субъекта, его трансформация в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, являются предметом повышенного интереса для всех предприятий независимо от цели создания, вида деятельности, организационно-правовой формы. Оценка представляет собой способ, позволяющий измерить капитал, обобщить информацию о нем для контроля за сохранением капитала. Решение проблем оценки капитала организации является актуальным с точки зрения науки и практики, поскольку от степени обоснованности суждений по этим вопросам во многом зависят полнота и объективность реализации отдельных интересов пользователей данной информации.

Оценка капитала предприятия на практике сводится к определению рыночной стоимости всего предприятия или его доли, в зависимости от поставленной оценщиком задачи. В настоящее время, все больше организаций при реализации своих стратегических целей в качестве главной задачи, главного внутреннего ориентира выбирают рост рыночной стоимости компании. Рост стоимости или бизнеса, с одной стороны, является индикатором успешной деятельности организации и роста активов ее владельцев; с другой стороны — одним из условий инвестиционной привлекательности и условием привлечения финансирования для своего дальнейшего развития. При прочих равных условиях большую инвестиционную привлекательность имеет та компания, которая показывает более высокие темпы роста стоимости своего бизнеса [1, с. 198].

Как известно, существует три основных подхода к определению стоимости бизнеса акционерного общества: доходный, затратный и сравнительный. В условиях идеального рынка все три подхода должны привести к одной и той же величине стоимости, однако с учетом того, что конкуренция реальных рынков носит несовершенный характер, подходы к оценке могут давать разные показатели стоимости. Следует отметить, что в практике гораздо чаще встречается понятие рыночной стоимости, поскольку цели покупки-продажи бизнеса зачастую преобладают над целями долгосрочного владения капиталом. Рыночная стоимость может быть как больше, так и меньше внутренней,

ведь если первая отражает соотношение спроса и предложения, то вторая говорит об экономическом потенциале компании, ее ценности для владельца.

Рассчитаем текущую рыночную стоимость бизнеса на примере достаточно крупного предприятия Республики Мордовия — открытого акционерного общества «Электровыпрямитель» — крупнейшей российской электро-технической компании с богатым опытом в области разработок и производства силовых полупроводниковых приборов и оборудования для нужд многих отраслей промышленности, энергетики и транспорта [2].

Ориентировочная рыночная стоимость бизнеса акционерного общества на основе метода WACC может быть определена по формуле 1:

$$V_i = POI/WACC, \quad (1)$$

где V_i — текущая рыночная стоимость акционерного общества;

POI — общая сумма средств, затраченных на обслуживание собственного и заемного капитала (чистая прибыль организации после уплаты налогов, но исключая проценты за кредит);

WACC — средневзвешенная стоимость капитала, которая показывает цену капитала, авансированного в деятельность акционерного общества [3, с. 5].

Следует отметить, что данная формула дает весьма приближенную оценку стоимости капитала предприятия.

Кроме того, для осуществления расчетов необходимо рассмотреть показатели рыночной активности акционерного общества, представленные в таблице 1. Показатели, представленные в таблице 1 свидетельствуют о том, что доля чистой прибыли на акцию с 2010 по 2012 гг. снижается с 1,912 тыс. рублей до 0,102 тыс. рублей или на 95%. Рыночная стоимость акции увеличивается на 0,44 тыс. руб. или 5,7% за 2010–2012гг. В 2012 году она составила 8,13 тыс. руб. за акцию. Тем не менее, коэффициент котировки акций характеризуется тенденцией к снижению. Это обусловлено тем, что балансовая стоимость ценной бумаги за 2010–2012гг. увеличивается более быстрыми темпами по сравнению с динамикой изменения ее рыночной цены. Коэффициент «цена/прибыль» показывает, что в 2010 году инвестор был готов за

Таблица 1. Показатели рыночной активности акционерного общества за 2009–2012 гг.

Показатель	Формула	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Прибыль на акцию	Чистая прибыль — Дивиденды по привилегированным акциям	1,912	0,944	0,102
	Количество обыкновенных акций			
Рыночная стоимость акции	Цена реализации акции на фондовой бирже	7,69	8,11	8,13
Балансовая стоимость акции	Чистые активы	10,12	11,01	11,08
	Количество обыкновенных акций			
Дивиденд на акцию	Величина дивидендов	0,026	0,026	0,026
	Количество акций			
Коэффициент «цена/прибыль»	Рыночная стоимость акции	4,02	8,59	79,71
	Прибыль на акцию			
Коэффициент котировки акций	Рыночная стоимость акции	0,76	0,74	0,73
	Балансовая стоимость акции			
Коэффициент выплаты дивидендов, %	Дивиденды на обыкновенные акции	1,35	2,73	23,58
	Чистая прибыль на акцию			
Норма дивидендов (текущая доходность акции)	Дивиденд на акцию	0,0034	0,0032	0,0032
	Рыночная стоимость акции			

платить за акцию данного предприятия 4,02 тыс. рублей, то в 2012 году инвестиционная привлекательность ценной бумаги акционерного общества возросла в 19,8 раза и составила 79,71 тыс. рублей. Коэффициент выплаты дивидендов увеличился за 2010–2012 гг. на 22, 23%. Если в 2010 году только 1,35% чистой прибыли было израсходовано на выплату дивидендов, то в 2012 году – 23,58% чистой прибыли было направлено на выплаты дивидендов владельцам обыкновенных и привилегированных акций общества.

По результатам проведенной оценки рыночной активности акционерного общества можно сделать вывод, что стоимость акций за 2010–2012 гг. увеличилась при одновременном снижении величины прибыли на акцию и, соответственно, коэффициента котировки.

Теперь рассчитаем средневзвешенную стоимость капитала, которая показывает цену капитала, авансированного в деятельность акционерного общества. Для расчетов используем формулу 2, которая имеет следующий вид:

$$W = (1 - T) C_b W_b + C_e W_e + C_p W_p, \quad (2)$$

где C_e – требуемая норма доходности по обыкновенным акциям;

C_p – требуемая норма доходности по привилегированным акциям;

C_b – доходность заемного капитала;

W_b – удельный вес заемного капитала;

W_e – удельный вес обыкновенных акций;

W_p – удельный вес привилегированных акций;

T – ставка налога на прибыль [3, с. 7].

Расчеты, необходимые для определения средневзвешенной стоимости капитала и текущей рыночной стоимости акционерного общества представлены в таблице 2.

Таким образом, текущая рыночная стоимость акционерного общества за 2012 год составила 1 340 425, 53 тыс. рублей. Данный показатель оказался ниже балансовой стоимости активов предприятия на 2158,47 тыс. рублей. Это позволяет предположить, что балансовая стоимость активов акционерного общества завышена, а текущая рыночная стоимость зависит от влияния двух факторов: величины чистой прибыли и стоимости капитала, авансированного в данный вид бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что данный метод определения стоимости бизнеса акционерного общества является достаточно трудоемким и требует расчета ряда дополнительных показателей (например, показателей оценки рыночной активности акционерного общества). Тем не менее, результаты расчетов позволяют получить определенное представление о рыночной стоимости акций предприятия, а также всего бизнеса в целом. Результаты проведенных расчетов показали, что для увеличения рыночной стоимости бизнеса акционерного общества необходимо, чтобы величина прибыли была наибольшей, а средневзвешенная стоимость авансированного капитала наименьшей. Это можно сделать, главным образом, улучшив показатели рыночной активности акционерного общества. Так, например, увеличение рыночной цены акции предприятия на рубль (до 9,13 рубля) может привести к снижению средневзвешенной стоимости аван-

Таблица 2. Расчет текущей рыночной стоимости бизнеса акционерного общества за 2012 год

Показатель	Формула	Расчет по данным бухгалтерской отчетности	Значение
(1 – ставка налога на прибыль)	$(1 - T)$	$(1-0,2)$	0,8
Доходность заемного капитала	Чистая прибыль	9634	0,026
	Заемный капитал	122888+251194	
Удельный вес заемного капитала	Заемный капитал	122888 +251194	28
	Итог баланса	1342584	
Требуемая норма доходности по обыкновенным акциям	Дивиденд на обыкновенную акцию	0,026	0,0032
	Рыночная стоимость	8,13	
Удельный вес обыкновенных акций, %	Дивиденд на обыкновенную акцию	87375000	76
	Рыночная стоимость акции	114900000	
Требуемая норма доходности по привилегированным акциям	Дивиденд на привилегированную акцию	0,026	0,0032
	Рыночная стоимость акции	8,13	
Удельный вес привилегированных акций, %	Количество привилегированных акций	27525000	24
	Количество акций	114900000	
Средневзвешенная стоимость капитала, %	Формула 2	$(0,8*0,026*0,28+0,0032*0,76+0,0032*0,24)*100$	0,9024
Текущая рыночная стоимость бизнеса акционерного общества, тыс. руб.	Формула 1	12096	1340425,53
		0,009024	

сированного капитала на 0,044 % и, соответственно, увеличению рыночной стоимости акционерного общества на 62171,87 тыс. рублей.

Увеличение стоимости бизнеса является одним из факторов повышения инвестиционной привлекательности предприятия, что, в свою очередь позволит повысить показатели рентабельности, деловой активности, эффективности использования собственного капитала.

Повышение эффективности использования собственного капитала является необходимым условием выживания и развития акционерного общества. Неэффективное расходование собственного капитала ведет к негативным последствиям деятельности всего предприятия. Разработка эффективного механизма формирования и исполь-

зования собственного капитала позволит принимать адекватные управленческие решения. Основными факторами эффективного использования собственного капитала являются: рост рентабельности продаж (хотя рост цен и снижение затрат являются не всегда имеют положительный эффект в современных условиях); расширение рынков сбыта продукции, пользующейся спросом; увеличение прибыли в результате проведения мероприятий по модернизации и повышению качества выпускаемой продукции; внедрение в производство энергосберегающих технологий; снижение материальных затрат путем внедрения современных технологий; сокращение накладных расходов; внедрение высокоэффективного пооперационного контроля и потерь от брака.

Литература:

1. Теплова Т. В. Инвестиции: учебник / Т. В. Теплова – М.: ИД Юрайт, 2011. 724 с.
2. Официальный Интернет-сайт ОАО «Электровыпрямитель» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.elvpr.ru>.
3. Симионов Р. Ю. Оценка бизнеса: опыт, проблемы и направления совершенствования // Экономический анализ: теория и практика. — 2012. № 34 (289). с. 4–10.

Курс России на инновационное развитие экономики

Горина Алла Петровна, доктор экономических наук, профессор;

Дергунова Екатерина Олеговна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва (г. Саранск)

В обеспечении динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям и их внедрению в процессе инновационной деятельности. Инновационная деятельность предполагает непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Все это требует реформирования всех сфер общественной жизни и экономической деятельности и формирования конкурентоспособной инновационной экономики.

В конце XX в. человечество вступило в новую фазу своего развития — построение постиндустриального общества, где ведущая роль принадлежит информационным технологиям и компьютеризированным системам, высоким инновационным производственным технологиям, инновационным системам и инновационной организации различных сфер человеческой деятельности.

Создание инновационной экономики является главной стратегической задачей развития нашей страны. Обеспечение устойчивого развития экономики России подразумевает переход на инновационный путь развития, как единственно возможный в современных условиях.

Инновация — это использование в той или иной сфере общественной деятельности результатов интеллектуального труда, технологических разработок, направленных на совершенствование социально-экономической деятельности.

Инновационная активность — это комплекс мероприятий субъектов предпринимательской деятельности относительно конструирования, создания, освоения и производства качественно новых видов техники, предметов труда, объектов интеллектуальной собственности (патентов, лицензий и др.), технологий, а также внедрения более совершенных форм организации труда и управления производством.

Инновационная экономика — это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, доброжелательном восприятии новых идей, машин, систем и технологий, готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего знаний научных [1].

Постоянное и непрерывное создание и реализация инноваций (наукоемких нововведений), развитие инновационной деятельности — главного фактора преуспевания в конкурентной борьбе и ускоренного социально-экономического развития страны — являются основной функцией инновационной экономики [6].

В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, так как производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным.

В России разработана и реализуется национальная программа перехода от сырьевой к инновационной модели экономического роста, так как продолжение такого курса развития — явно тупиковый путь для России. Уже давно идет много разговоров об исчерпаемости запасов отдельных видов природных ресурсов в ближайшем будущем. Зависимость страны от экспорта энергоносителей и сырья уже достигла критического уровня. Сохранение сложившихся в экономике и экспорте структурных диспропорций обрекает Россию на дальнейшее технологическое отставание и превращение в сырьевого донора, ведет к чрезмерной зависимости важнейших систем жизнеобеспечения страны от внешних факторов, в частности, от ценовых капризов сырьевого рынка, что создает угрозы экономической безопасности страны [5]. Предприятия-новаторы научились зарабатывать на инновациях, развивают опытно-промышленное и серийное производство, активно используют инновационную инфраструктуру, современные формы кооперации и интеграции. Современные тенденции развития инновационной деятельности далеко не в полной мере отвечают ожиданиям, связанным с формированием экономики инновационного типа, обеспечением динамичного устойчивого роста, повышением конкурентоспособности продукции и качества жизни населения. Но таких предприятий немного, а перевод национальной экономики на более эффективную модель диверсифицированного развития наталкивается на серьезные препятствия и ограничения, наблюдается процесс стагнации в этой сфере.

На рисунке 1 представлены показатели инновационной активности организаций. Анализируя данную диаграмму видим, что, несмотря на реализуемый курс на инновационную модель экономического роста, сохраняется очень низкий для мировой державы уровень инновационной активности. Он практически не изменился даже во время экономического подъема. К сожалению, в настоящее время нет оснований говорить о крупномасштабных технологических прорывах в промышленности, интенсивном освоении результатов исследований и разработок.

Главная проблема российского научно-технологического комплекса — значительный разрыв между имеющимися ресурсами, главным образом, научно-технологическим потенциалом, и эффектом от их исполь-

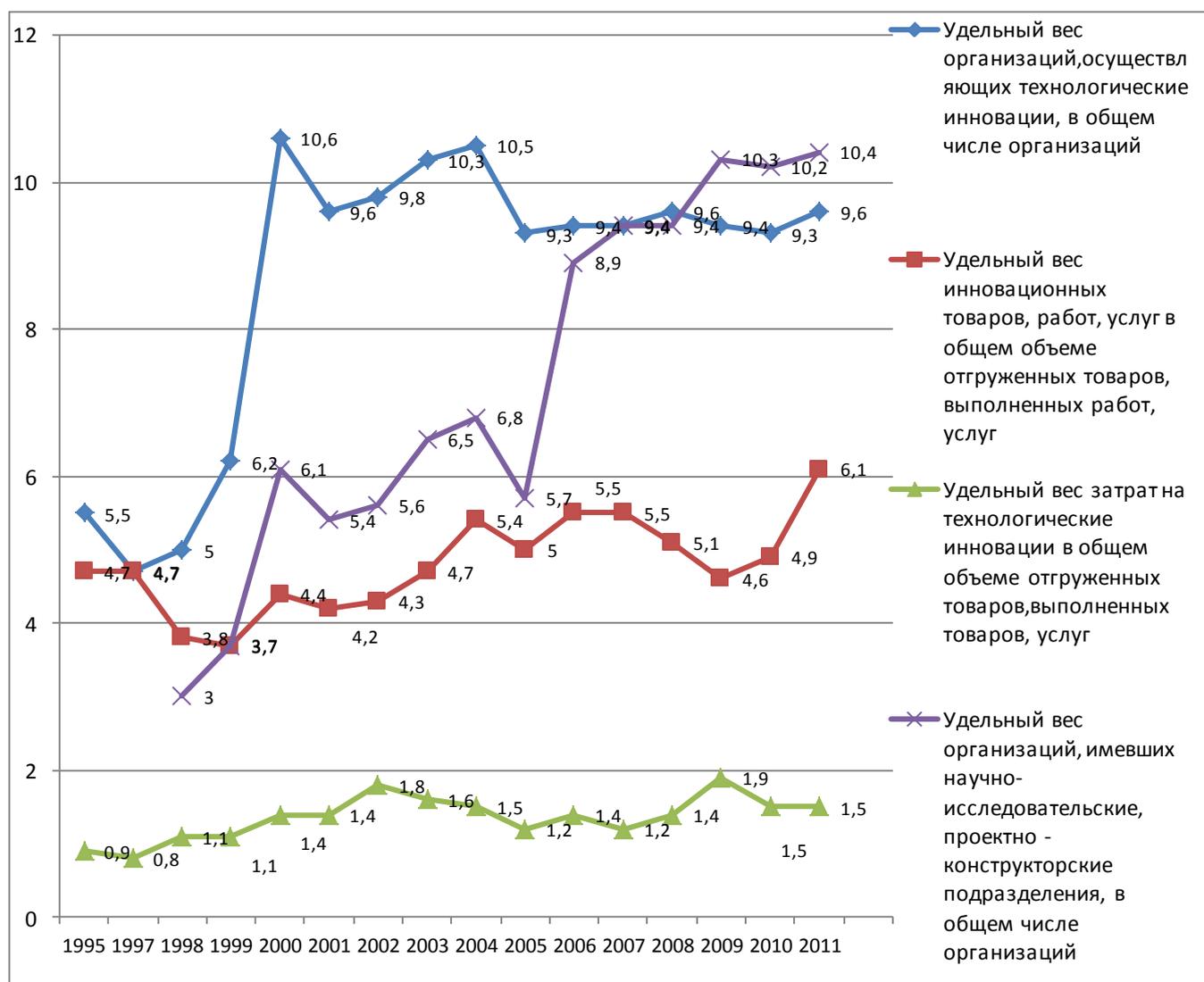


Рис. 1. Показатели инновационной активности организаций, % [4]

зования — производством и экспортом высокотехнологической продукции и технологий. Разрыв между наукой, образованием и производством в последнее время возрос до критической черты: они оказались организационно и экономически разобщены, а без интеграции науки, образования и производства, объединенной национальной

инновационной стратегией, экономика развиваться не сможет.

Проанализируем показатель инновационной активности по субъектам РФ (таблица 1).

По данным, приведенным в таблице, мы видим, что наибольший показатель инновационной активности в 2011

Таблица 1. Инновационная активность организаций по субъектам Российской Федерации, % [9]

	2009	2010	2011
Центральный федеральный округ	8,8	8,6	10,2
Северо-Западный федеральный округ	9,5	9,4	11,2
Южный федеральный округ	7,2	7,5	6,5
Северо-Кавказский федеральный округ	5,8	6,2	5,2
Приволжский федеральный округ	12,8	12,3	12,7
Уральский федеральный округ	10,2	11,5	11,5
Сибирский федеральный округ	7,3	8,2	8,8
Дальневосточный федеральный округ	8,3	8,6	11,2

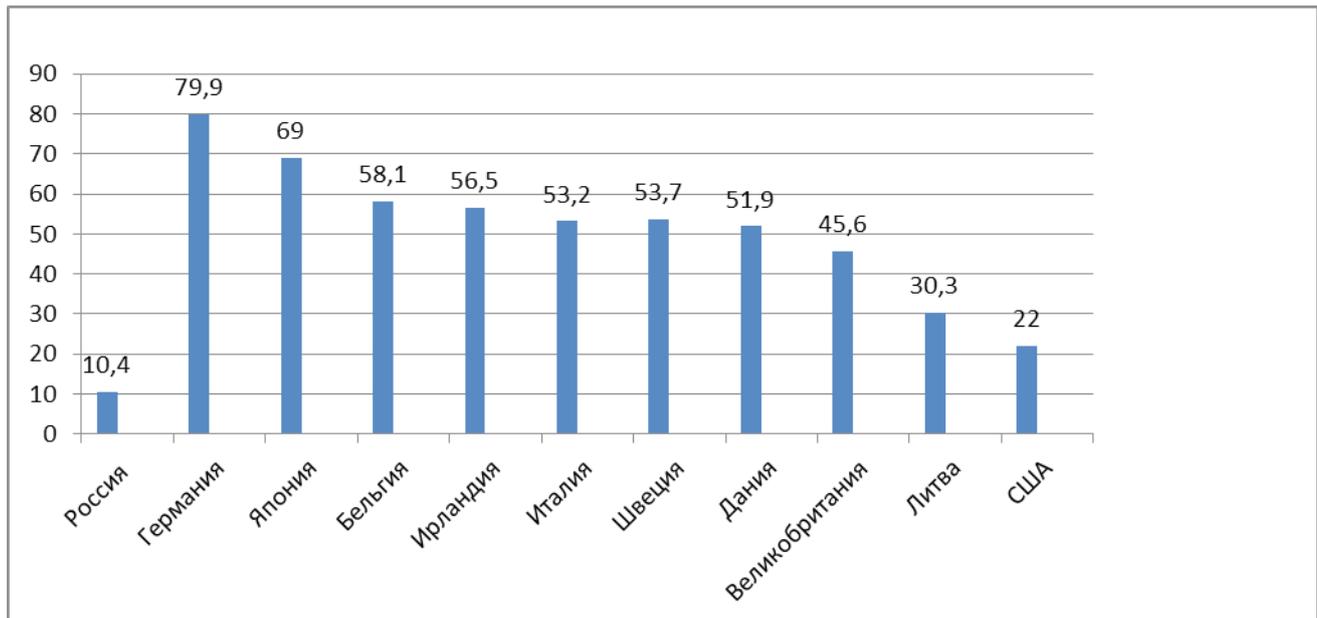


Рис. 2. Совокупный уровень инновационной активности предприятий за 2011 год, % [4]

году, а именно — 12,7% наблюдается в Приволжском федеральном округе. В частности, одно из лидирующих мест в данном округе занимает Республика Мордовия, так как данный показатель в регионе составляет 12,4% [9]. Это свидетельствует о том, что одним из приоритетов деятельности республики является развитие инновационной деятельности. На территории республики строится крупнейший Технопарк, объединяющий существующую инновационную инфраструктуру и инновационно активные предприятия региона в единый механизм и создающий дополнительные стимулы для развития инновационного малого и среднего бизнеса, включая малые научные предприятия при вузах и НИИ. Многие предприятия вводят в эксплуатацию инновационное оборудование, что позволяет увеличить конкурентоспособность, а так же более гибко реагировать на изменяющиеся условия внешней среды.

Проанализируем совокупный уровень инновационной активности предприятий по странам (рис. 2). В России, как и в других странах, наука и инновационная система являются областью слабо прогнозируемых эффектов, серьезных рисков, внешних и, прежде всего, внутренних ограничений при формировании и реализации мер регулирования. Однако у нас острота ситуации определяется тем, что барьеры для инноваций на всех уровнях возникли давно (некоторые — еще в советский период) и имеют очевидные системные корни, которые не удалось ослабить даже в условиях высоких темпов экономического роста (2000—2008 гг.)

В итоге сохраняется отставание от большинства развитых и многих быстроразвивающихся государств, что подтверждается динамикой показателей, представленных в рис. 2. Все это свидетельствует об очень низкой иннова-

ционной активности российской экономики, нехватке финансирования и низкой конкурентоспособности российских инноваций на международной арене.

В последние годы (2008—2013) проблеме перехода российской экономики к инновационной модели отводится приоритетное место. В связи с этим разработаны:

- Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года;
- Концепция долгосрочного социально — экономического развития Российской Федерации до 2020 года;
- инновационный раздел в проекте новой стратегии социально-экономического развития;
- доклад по ситуации в инновационной сфере России представлен экспертами ОЭСР.

В целом за 2009—2012 год было принято более 40 нормативно-правовых актов, связанных с развитием и регулированием отношений в сфере науки и инноваций.

А также на сегодняшний день:

- функционируют координационные органы самого высокого уровня: комиссия при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России, Правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям;
- созданы и развиваются институты развития: Российская венчурная компания, государственные фонды поддержки науки и инноваций, «Сколково», Российский фонд технологического развития и др. объекты инновационной инфраструктуры;

— реализуются конкретные меры по поддержке научной и инновационной деятельности университетов, использованию «кнутов» (принуждения) и «пряника» (стимулирования, в том числе за счет налоговых льгот) компаний реального сектора экономики к инновациям

и взаимодействию с отечественными научными организациями и вузами, внедрению таких современных инструментов регулирования, как территориальные инновационные кластеры, технологические платформы и др. [8].

На Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества бывший министр экономического развития России Э. Набиуллина объявила, что доля инновационной активности к 2015 году составит 12–13 %, а к 2020 году — 16 % [2]. Приоритетной задачей на сегодняшний день для России является сокращение государственного присутствия в инновационном секторе при одновременном увеличении частного вклада.

При подготовке рекомендаций по разработке новой стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. экспертной группой были рассмотрены три возможных сценария для инновационной сферы — инерционный, умеренный и прогрессорский. При этом предполагалось, что в каждый момент времени регуляторы будут выбираться в определенном пространстве возможностей, где границами являются формат текущей политики и того, что видится рациональным и эффективным в будущем. Проблема заключается в том, что России необходимо одновременно решать множество различных задач в сфере инноваций. Наиболее масштабные из них — стимулирование спроса на инновации и расширение их предложения.

Самым перспективным представляется прогрессорский вариант, позволяющий ожидать к 2020 г. достижения оптимального сочетания затрат — нагрузки на бюджет — и результата — улучшения показателей эффективности инновационной деятельности. И самое главное, только он дает надежду на выход из технологической западни, в которую страна попала еще в советский период. Данный сценарий — наиболее сложный, но одновременно и наиболее перспективный в плане обеспечения долгосрочной конкурентоспособности страны. В частности, он предусматривает:

— Постепенный отказ государства от непосредственного управления технологическим процессом.

— Полномасштабную «настройку» бизнес-среды, с привлечением как централизованных, государственных, так и рыночных механизмов стимулирования инноваций.

— Акцент на таких функциях, как создание институтов развития, формирование и капитализация инфраструктуры, поддержание «инновационной среды» в социальной сфере, культуре, образовании.

— Изменение приоритетов бюджетной политики; осуществление бюджетного маневра.

В конечном счете, в фокусе внимания государства должны оказаться организации и компании, обеспечивающие создание, передачу, использование новых знаний, технологий, продуктов, услуг. При этом государство должно постепенно снять с себя функции главного спонсора и собственника в сфере науки и технологий. Его ключевая задача в инновационной экономике — стать надежным модератором сетевых взаимодей-

ствий, государственно-частных партнерств, например, на базе технологических платформ, инвестором в объекты современной инфраструктуры. Создаваемые и поддерживаемые государством институты и инструменты должны нацеливаться, в первую очередь, на обеспечение согласования интересов и приоритетов государства, бизнеса, общества; на трансляцию знаний в широком смысле включающих и новые технологии, широкий спектр новаций различных типов.

Какое-то время государство будет вынуждено оставаться локомотивом развития инновационного спроса, а выделение бюджетных средств на поддержку технологических проектов — серьезным рычагом в руках правительства. Эксперты считают, что это направление регулирования требует серьезного обновления нормативной и критериальной базы. В частности, за счет бюджета целесообразно обеспечивать только старт таких проектов. На каждом этапе должна проводиться серьезная экспертиза итогов, результаты которой учитываются при решении о выделении следующих траншей средств.

Среди других направлений политики, позволяющих рассчитывать на увеличение инновационной активности бизнеса и его восприимчивости к нововведениям, выделены следующие:

— повышение инновационности государственных закупок с целью активного стимулирования развития рынков инновационной продукции и технологий в приоритетных областях;

— поддержка инновационной деятельности посредством субсидирования и налогового стимулирования приобретения передовых технологий, содействия производству и внедрению энергоэффективного, экологичного оборудования, повышению качества продукции, развития технического регулирования;

— внедрение механизмов распространения лучших зарубежных и российских практик регулирования НИС, включая информационную поддержку, подготовку необходимых кадров;

— внедрение системы инструментов, связанных с созданием и функционированием «инновационного лифта»; частно-государственных партнерств в сфере науки, технологий, инноваций; территорий инновационного развития и др. [10].

Не менее значима и политика в области поддержки разработки и предложения инноваций в России. Причем в ближайшие годы государство сможет направлять на эти цели лишь ограниченный объем финансовых ресурсов. Речь идет о восстановлении национального научного потенциала и поддержке других источников инноваций. Эксперты считают, что важно сосредоточиться на реализации мер по повышению эффективности сектора инноваций, финансирования науки, поддержке заинтересованности бизнеса в инвестициях в сферу науки и инноваций.

В итоге можно констатировать то, что для современной России характерна потребность в прорыве к инновационному способу развития. Поэтому основным направлением

в социально-экономическом развитии является переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития. Это позволит расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания ее преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях и на этой основе задействовать новые источники экономического

роста и повышения благосостояния. В целом, в настоящее время существуют необходимые предпосылки и возможности для осуществления перевода экономики на инновационный путь развития и обеспечения за счет этого достижения стратегических целей развития страны [3]. Потенциал для перехода к инновационной модели, безусловно, имеется и его нужно развивать.

Литература:

1. Агарков С. А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / Агарков С. А., Кузнецова Е. С., Грязнова М. О. // Академия естествознания — 2011. — с. 47
2. Выступление Эльвиры Набиуллиной 3 апреля 2012 года [Электронный ресурс] // РИА Новости — 2012. — Режим доступа: <http://ria.ru/>.
3. Горина А. П., Земскова Е. С. Инновационный путь экономического развития как эндогенный фактор восстановления глобальной экономики в посткризисный период // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. — 2010. — № 1 — с. 364–367.
4. Городникова Н. В., Гохберг Л. М. Индикаторы инновационной деятельности / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, Г. А. Грачева, И. А. Кузнецова, С. В. Мартынова, Т. В. Ратай, Л. А. Росовецкая // стат. сб. — М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». — 2012. — С. 17, 447.
5. Гохберг Л. М. Российский инновационный индекс // М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», — 2011. — с. 12
6. Грунвальд А. Техника и общество: западноевропейский опыт исследования социальных последствий научно-технического развития. М.: Логос, 2011. — с. 56
7. Друкер П. Ф. Инновации и предпринимательство. — М.: Юнити, 2008. — с. 36
8. Евтушенков В. П., Кириенко С. В. Инновационное развитие — основа модернизации экономики России / Евтушенков В. П., Кириенко С. В., Чубайс А. Б. М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ. — 2008. — с. 2–3
9. Инновационная активность организаций по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики — 2012. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
10. Кузнецова Т. Е. Институциональные реформы в секторе исследований и разработок в России: снова в начале пути? // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / отв. ред. Е. Г. Ясин. Кн. 3. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, — 2011. С. 575–580.

Экономическая оценка эффективности применения двухкомпонентной модели краткосрочного прогнозирования электропотребления для покупки электроэнергии на оптовом рынке

Дзюба Анатолий Петрович, начальник технологического отдела
ОАО «Челябэнергосбыт» (г. Челябинск)

Статья посвящена вопросу оценки экономической эффективности модели краткосрочного прогнозирования электропотребления, используемой для целей формирования плановых почасовых объемов покупки электроэнергии на оптовом рынке. Автором предложена двухкомпонентная модель краткосрочного прогнозирования электропотребления, основанная не только на учете факторов, использование которых направлено на минимизацию величин отклонений фактических показателей почасовых объемов электропотребления от плановых, но и на учете в прогнозном графике электропотребления тенденций почасовых взаимных соотношений ценовых индикаторов оптового рынка электроэнергии. В статье перечислены все виды возможных мер воздействия со стороны коммерческого оператора оптового рынка электроэнергии на участников оптового рынка, имеющих низкие показатели качества прогнозов. Приведена методологическая основа, позволяющая провести оценку экономической эффективности использования модели прогнозирования для учета каждой из существующих мер в отдельности. Результаты оценки эффективности проанализированы как в годовой, так и в месячной разбивке, смодулированы величины штрафов балансирующего рынка при различных величинах среднегодовых ошибок прогнозов электропотребления, приведены рекомен-

дации по усовершенствованию представленной модели прогнозирования. Результаты исследования доказывают высокую эффективность применения учета тенденций оптового рынка в прогнозном графике электропотребления. Также высокую ценность и практическую значимость данной работе придает то, что расчет экономического эффекта от применения модели прогнозирования электропотребления производился на основе результатов функционирования реального промышленного предприятия являющегося участником оптового рынка электроэнергетики. Статья может быть полезна для специалистов и руководителей, занятых в отрасли электроэнергетики и на предприятиях, являющихся субъектами оптового рынка электрической энергии.

Ключевые слова: прогнозирование электропотребления; экономическая эффективность; цены балансирующего рынка; моделирование; ценообразование; электропотребление; энергорынок.

Большинство исследований посвященных прогнозированию электропотребления, несмотря на их направленность на применение в среде оптового рынка электроэнергии, как правило, сводятся к решению задачи формирования прогнозных моделей, основанных на принципе минимизации отклонений фактических величин электропотребления от плановых [2, 4]. Но на финансовый результат от прогнозирования электропотребления влияют не только объемы отклонений, но и величины штрафов за отклонения, которые формируются также посредством механизма рыночного ценообразования. Бывают случаи, когда более низкие физические величины отклонений могут обходиться субъектам дороже, чем высокие. Применение традиционных принципов построения прогнозных моделей ограничивает экономическую эффективность применения моделей прогнозирования для участия на оптовом рынке электроэнергии и требует существенной доработки в части учета факторов среды оптового рынка в прогнозных графиках электропотребления. Выявленное противоречие между высокой практической значимостью, с одной стороны, и недостаточной теоретико-методологической проработкой прогнозирования электропотребления в условиях оптового рынка, с другой, послужило основанием для разработки модели прогнозирования, учитывающей влияние не только факторов, действующих на величину почасового графика электропотребления, но и среды оптового рынка электрической энергии.

Прогнозирование электропотребления осуществляется посредством различных методов, основанных на анализе ретроспективной динамики электропотребления и действующих на него факторов, выявлении статистической связи между признаками и построении прогнозных моделей с использованием различных методов и программных средств [4].

В процессе своей деятельности субъекты оптового рынка одновременно функционируют в двух влияющих на них средах: технологической и рыночной.

Технологическая среда субъекта оптового рынка — экономическое пространство, действующее на субъекта со стороны факторов, влияющих на графики электропотребления, производственной программы потребителей, особенностей технологических процессов электропотребляющих объектов. По типу возникновения все факторы

технологической среды делятся на метеорологические и социально-экономические.

Метеорологические факторы отражают зависимость графиков электропотребления от погодных явлений, выражающихся в изменении длины светового дня, времени захода и восхода солнца, температуры воздуха, а также возникновении атмосферных явлений и осадков.

Социально-экономические факторы отражают зависимость графика электрических нагрузок от показателей, вызванных социально-экономическими укладами жизнедеятельности и экономической активностью, например, от типов дней (рабочие, выходные и праздничные), продолжительности рабочих смен, производственных программ предприятий, особенностей графиков электропотребления отдельных объектов, экономической активности хозяйствующих субъектов.

Рыночная среда субъекта оптового рынка — экономическое пространство, действующее на внутренние процессы субъекта со стороны оптового рынка электроэнергии: цены рынка на сутки вперед, цены балансирующего рынка, рыночные объемы спроса и предложения, рыночная конъюнктура и пр. (рис. 1).

Двухкомпонентная модель краткосрочного прогнозирования электропотребления представляет собой инструментарий, состоящий из двух основных звеньев, выполняющих отдельный учет в почасовом прогнозном графике электропотребления факторов технологической среды и тенденций среды оптового рынка электроэнергии.

Учет в прогнозном графике электропотребления факторов технологической среды означает выполнение почасового прогнозного графика электропотребления, целевой функцией которого является минимизация величин отклонений фактических почасовых объемов электропотребления от плановых.

Учет в прогнозном графике электропотребления факторов рыночной среды производится корректировкой прогнозного почасового графика электропотребления, сформированного на основе учета факторов технологической среды. Корректировка производится с учетом прогнозных показателей взаимных почасовых соотношений цен рынка на сутки вперед и цен балансирующего рынка (рис. 2) [1].

Основным показателем эффективности моделей прогнозирования электропотребления является экономический эффект, получаемый от повышения качества прогно-

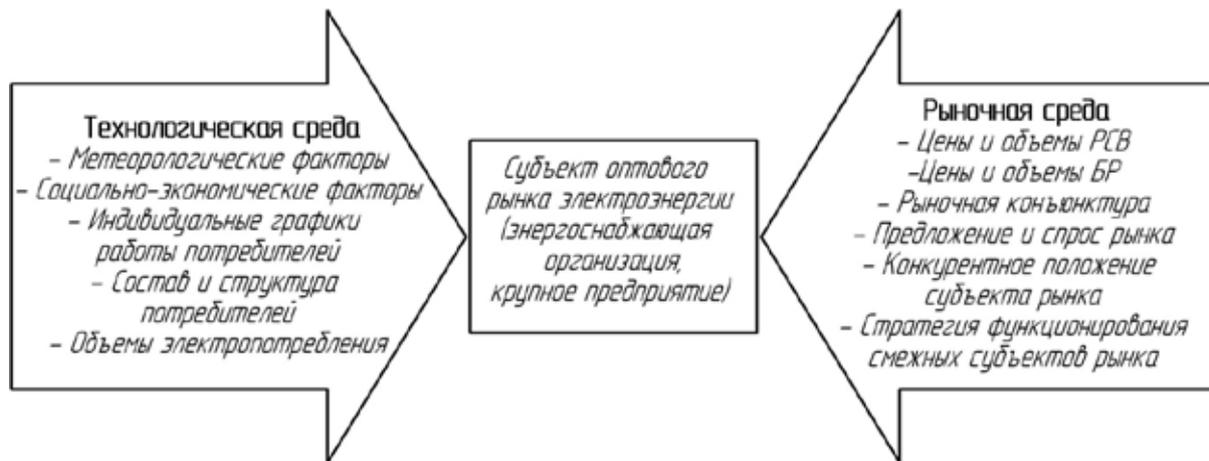


Рис. 1. Среда функционирования субъектов оптового рынка

зирования как для отдельных субъектов оптового рынка, так и регионов в целом. Известно, что правила и регламенты оптового рынка электроэнергии предусматривают воздействие различных мер и санкций на участников рынка, допускающих низкое качество прогнозов электропотребления. Все меры призваны мотивировать участников рынка к работе в направлении улучшения качества прогнозов, что позволяет участникам существенно повысить экономические показатели от функционирования на оптовом рынке.

Правилами и регламентами оптового рынка предусмотрены три вида мер воздействия на участников, имеющих низкие показатели качества прогнозов [6; 7]:

1) применение меры оперативного воздействия в части отказа в приеме ценовых заявок Администратором торговой системы в течение одного расчетного месяца;

2) распределение высокой доли небаланса балансирующего рынка;

3) покупка и продажа почасовых отклонений объемов фактического электропотребления от прогнозного на балансирующем рынке по заведомо невыгодным ценам.

На основании представленных мер воздействия на участников оптового рынка произведем оценку экономической эффективности применения двухкомпонентной модели прогнозирования электропотребления. Оценка экономической эффективности производится на примере промышленного предприятия, являющегося участником оптового рынка электроэнергии, расположенного в Свердловской области. Примерная годовая величина электропотребления рассматриваемого предприятия составляет 400 000 МВт*ч. Название предприятия не раскрывается по причине сохранения коммерческой тайны.

Применение меры оперативного воздействия. Мера оперативного воздействия применяется к участникам рынка в случае отличия величин планового почасового потребления электрической энергии от величин фактического почасового потребления в течение одного расчетного месяца более чем в 200 часов:

— для гарантирующих поставщиков электрической энергии, обслуживающих потребителей отдельного региона, более чем на 15 %;

— для иных потребителей электрической энергии, таких как энергосбытовые компании, осуществляющие покупку электроэнергии для клиентов и крупных потребителей, покупающих электрическую энергию для собственного потребления, более чем на 50 %.

Выявление указанных величин отклонений влечет прекращение приема ценовых заявок на планирование объемов потребления Администратором торговой системы сроком на один месяц.

В том случае, если на участника рынка была наложена мера оперативного воздействия, то в качестве прогнозов планового почасового потребления для участников оптового рынка будет использоваться плановая информация о почасовых объемах производства и потребления электроэнергии, ежедневно рассчитываемая Системным оператором для формирования прогнозного диспетчерского графика загрузки генерирующего оборудования энергосистемы. Системный оператор производит расчет прогнозных показателей электропотребления для отдельных региональных энергосистем и передает указанную информацию Администратору торговой системы. Для выявления прогнозных величин электропотребления субъекта рынка, на которого наложена мера оперативного воздействия, Администратор торговой системы производит вычитание из прогнозных почасовых величин региональной энергосистемы прогнозных почасовых показатели остальных участников оптового рынка. Результат прогнозного графика почасового электропотребления, полученный Администратором торговой системы, используется в качестве прогнозных величин планового почасового потребления участника оптового рынка в проведении процедуры конкурентного отбора. Прогнозные величины почасового электропотребления, рассчитанные Администратором торговой системы, являются основой для расчета почасовых отклонений от фактических показателей

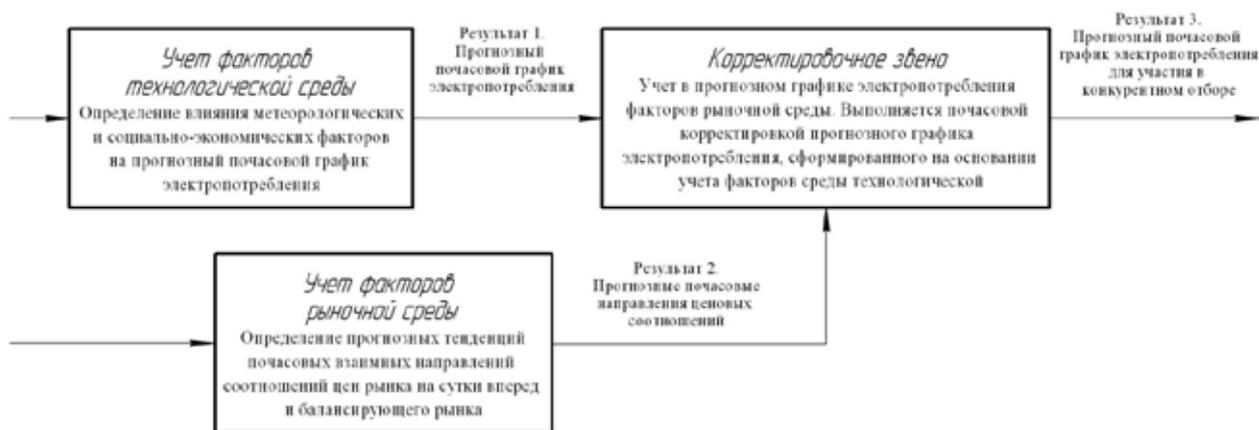


Рис. 2. Функциональное устройство двухкомпонентной модели краткосрочного прогнозирования электропотребления для покупки электроэнергии на оптовом рынке

электропотребления, сложившихся у участника рынка. Дорогостоящие отклонения от прогноза, выполненного Администратором торговой системы, оплачивают участники оптового рынка, на которых была распространена мера оперативного воздействия.

Также цены в заявках на потребление участников, на которых распространяется мера оперативного воздействия, будут учтены как «ценопринимающие», т. е., цены спроса данных участников не будут влиять на формирование равновесных цен оптового рынка. В таком случае участник рынка будет вынужден приобретать электроэнергию по ценам, которые сложились на рынке без его участия в процедуре конкурентного отбора вне зависимости от их величины.

Применение меры оперативного воздействия является крайне невыгодным для участников рынка. Участники рынка вынуждены оплачивать величины отклонений на балансирующем рынке за ошибки в прогнозах, выполненных Администратором торговой системы. При прогнозировании электропотребления участника рынка, на которого распространена мера оперативного воздействия, Администратор торговой системы может не располагать информацией об индивидуальных особенностях электропотребления данного участника и допустить существенные ошибки в прогнозе электропотребления.

Применение меры оперативного воздействия может привести к большим финансовым потерям для участников рынка вплоть до банкротства и потери статуса субъекта оптового рынка. Примерный расчет финансовых потерь от применения меры оперативного воздействия может оцениваться от нескольких миллионов до десятков миллионов рублей в месяц. Объемы финансовых потерь зависят от величин ошибок прогнозов электропотребления, выполняемых Администратором торговой системы. Величины ошибок прогноза, при которых применяется мера оперативного воздействия, являются редким исключением для участников рынка, но все же некоторые участники попадают под их действие.

Распределение высокой доли небаланса балансирующего рынка. Небаланс балансирующего рынка возникает на оптовом рынке в результате несовпадений объемов обязательств и требований участников всего рынка. В результате этого, указанный небаланс распределяется на всех участников оптового рынка электроэнергии пропорционально их объемам отклонений на балансирующем рынке. Соответственно, на участников, допускающих серьезные ошибки в формировании прогнозов планового почасового потребления, распределяется доля дополнительных обязательств в оплате величин небаланса балансирующего рынка, которая значительно выше, чем у участников рынка, имеющих более высокое качество прогнозов электропотребления.

Величина небаланса балансирующего рынка, распределяемая на участника, зависит от индивидуальных показателей величин ошибки прогноза электропотребления данного участника, абсолютных величин небаланса оптового рынка, складывающихся за определенный месяц, а также показателей качества прогнозирования других участников оптового рынка.

Например, за 2012 год величина небаланса балансирующего рынка для рассматриваемого предприятия составила порядка 5 000 000 рублей. Ежемесячные величины небаланса балансирующего рынка не являются одинаковыми и зависят от факторов, которые не всегда связаны с величиной ошибки прогноза участников. Нужно учитывать, что представленный завод имеет сравнительно высокие показатели качества прогнозов электропотребления за счет использования различных прогнозных моделей, учитывающих факторы технологической среды. В случае повышения ошибки прогноза величина небаланса будет возрастать. Зависимость роста величины небаланса балансирующего рынка от величины ошибки прогноза рассчитать сложно. Это связано с отсутствием статистической зависимости между помесечными величинами ошибки прогноза и помесечными показателями небаланса. Также попытки сравнения небалансов балансирующего

рынка и ошибок прогнозов для различных субъектов оптового рынка не выявили точной зависимости.

В целом можно предположить, что исходя из величины среднегодовой ошибки прогноза электропотребления для представленного завода, которая за 2012 год составила 3,6%, величина небаланса балансирующего рынка составляет 5 000 000 рублей. Исходя из нелинейности зависимости объема небаланса балансирующего рынка, распределяемого на участника от среднемесячной величины ошибки прогноза электропотребления, примем, что снижение качества прогноза на 1% увеличивает величину небаланса балансирующего рынка на 1 000 000 рублей в год.

Экономический эффект от сокращения доли небаланса балансирующего рынка в результате использования модели прогнозирования электропотребления на основе факторов технологической среды для представленного предприятия за 2012 год будет рассчитываться из разницы между среднеотраслевым показателем ошибки прогноза электропотребления и показателем, сложившимся фактически. Среднегодовая величина ошибки прогноза электропотребления большинства участников оптового рынка составляет 7%.

Представим расчет экономического эффекта от экономии на распределении небаланса балансирующего рынка:

Экономия небаланс = $1\,000\,000 \times (7\% - 3,6\%) = 3\,400\,000$ рублей

Величина экономии на распределении небаланса балансирующего рынка принята минимальной, т.к. автор не может точно предполагать степень зависимости изменения величины небаланса от изменения ошибки прогноза электропотребления, но в случае возрастания ошибки прогноза до принятых 7%, возможно, доля небаланса возрастет на величину намного большую, чем полученная при расчетах.

Покупка и продажа почасовых отклонений на балансирующем рынке. Покупка и продажа почасовых отклонений планового почасового потребления от фактического почасового потребления на балансирующем рынке электроэнергии является одной из наиболее эффективных мер, применяемых Администратором торговой системы направленных на стимулирование участников оптового рынка повышать качество прогнозов электропотребления. Почасовые отклонения фактических показателей электропотребления от плановых для участников рынка стоят достаточно дорого, но при этом участники рынка имеют возможность напрямую влиять на объемы своих отклонений и, соответственно, объемы штрафов балансирующего рынка посредством улучшения используемых методов и моделей прогнозирования электропотребления.

Проведем расчет экономической эффективности использования представленной модели прогнозирования электропотребления, основанной на учете факторов технологической и рыночной среды. Оценку экономической эффективности будем производить на основе почасовых

объемов электропотребления, почасовых отклонений и ценовых индикаторов рынка на сутки вперед и балансирующего рынка рассматриваемого предприятия за 2012 год. Расчет оценки экономической эффективности разделим на две части, в первой из которых произведен расчет оценки экономической эффективности использования модели прогнозирования электропотребления на основе факторов технологической среды, во второй части произведена оценка экономической эффективности применения учета тенденций ценовых показателей оптового рынка электроэнергии в прогнозном графике электропотребления.

Для оценки экономической эффективности использования модели прогнозирования электропотребления, основанной на учете факторов технологической среды, используем фактические данные почасового электропотребления рассматриваемого предприятия за 2012 год. В течение 2012 года эксперты, выполняющие почасовые прогнозы электропотребления предприятия, использовали прогнозную модель учета факторов технологической среды, основанную на статистическом регрессионном анализе и методе экспертной оценки. В результате этого за 2012 год среднегодовая величина ошибки прогноза электропотребления (MAPE) составила 3,6%. Помесячная величина показателя ошибки прогноза за 2012 год является неодинаковой, это связано с изменчивостью влияния различных факторов на график электропотребления и различными величинами социально-экономических и метеорологических факторов в разрезе каждого месяца (рис. 3).

Как было отмечено ранее, величина ошибки прогноза электропотребления исследуемого предприятия значительно ниже среднеотраслевых показателей ошибок прогноза для участников оптового рынка электроэнергии России. Большинство участников рынка уделяют мало внимания вопросам повышения качества прогнозирования электропотребления, прежде всего это связано с отсутствием в штате данных компаний специалистов в области прогнозирования из-за их редкости и дороговизны. При отсутствии математических моделей и программных средств прогнозирования специалисты служб предприятий, осуществляющих покупку электроэнергии на оптовом рынке, ограничиваются осредненными за прошлые периоды значениями потребления с поправкой на выявленную сезонную и межгодовую тенденции, а иногда и с коэффициентом влияния температуры и принимают их в качестве прогноза. Такую методику расчетов ожидаемых величин обычно называют «ручным прогнозом». Такое упрощенное прогнозирование потребления может дать весьма серьезные ошибки и практически неприменимо для быстрых оперативных расчетов в темпе процесса. Как было отмечено ранее, величина ошибки прогноза электропотребления большинства участников оптового рынка составляет 7%.

Произведем расчет годовой величины штрафов балансирующего рынка при использовании прогнозной модели, основанной на учете факторов технологической среды,

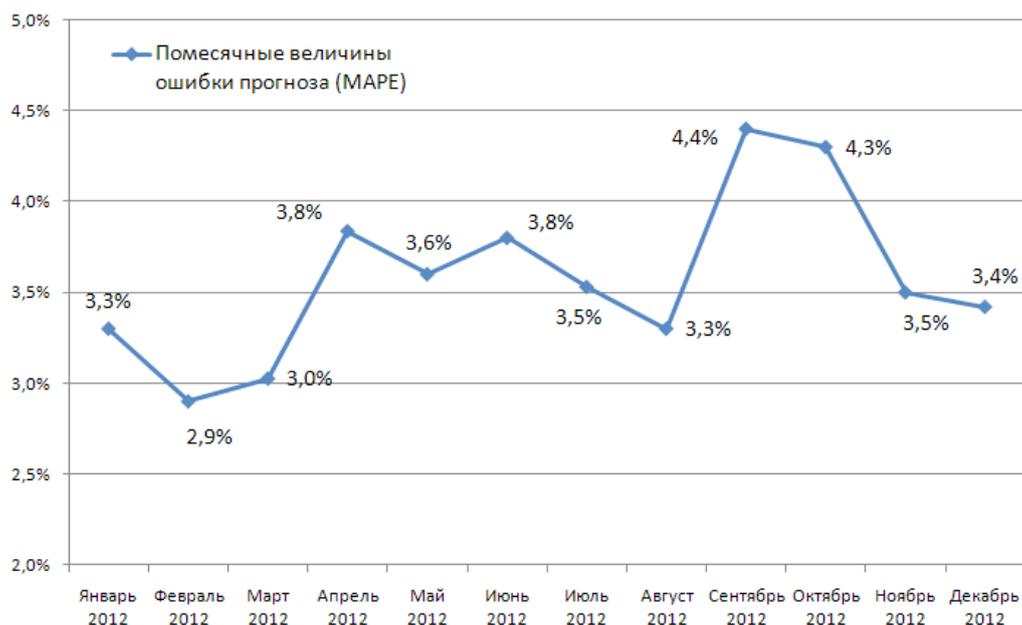


Рис. 3. Величины помесечных ошибок прогноза электропотребления (MAPE) для рассматриваемого предприятия за 2012 год при использовании модели прогнозирования электропотребления, основанной на учете факторов технологической среды

для рассматриваемого промышленного предприятия за 2012 год.

Цены покупки и продажи отклонений на балансирующем рынке формируются из почасовых сочетаний цен рынка на сутки вперед и цен балансирующего рынка [8].

$$Ц_{БР\ покупки} = \max(Ц_{РСВ}; Ц_{БР}) \quad (1)$$

$$Ц_{БР\ продажа} = \min(Ц_{РСВ}; Ц_{БР}) \quad (2)$$

где:

$Ц_{БР\ покупка} / Ц_{БР\ продажа}$ — цена покупки и цена продажи отклонений на балансирующем рынке;

$Ц_{РСВ}$ — цена рынка на сутки вперед за определенный час (руб/МВт.ч).

$Ц_{БР}$ — цена балансирующего рынка за определенный час (руб/МВт.ч).

В том случае, если за определенный час производится операция покупки на балансирующем рынке и ценовое соотношение за данный час сложится $Ц_{РСВ} > Ц_{БР}$, то за данный час превышения стоимости над $Ц_{РСВ}$ не происходит и величина штрафа покупки отклонений за данный час равна нулю. И в обратном случае, если за определенный час производится операция продажи на балансирующем рынке и ценовое соотношение за данный час сложится $Ц_{РСВ} < Ц_{БР}$, то величина штрафа продажи отклонений будет равна нулю, т.к. не происходит превышение стоимости над $Ц_{РСВ}$ [1].

Таким образом, расчет величины штрафов при почасовой покупке и продаже электроэнергии на балансирующем рынке будет производиться исходя из следующих формул расчета:

$$Ц_{БР\ штраф\ при\ покупке\ час} = \max(Ц_{БР}; Ц_{РСВ}) - Ц_{РСВ} \quad (3)$$

$$Ц_{БР\ штраф\ при\ продаже\ час} = |\min(Ц_{БР}; Ц_{РСВ}) - Ц_{РСВ}| \quad (4)$$

где:

$Ц_{БР\ штраф\ при\ покупке\ час} / Ц_{БР\ штраф\ при\ продаже\ час}$ — величина штрафа при покупке и продаже электроэнергии на балансирующем рынке за определенный час (руб/МВт.ч).

Величина штрафов от работы на балансирующем рынке будет рассчитываться:

$$В_{БР\ штраф} = В_{БР\ штраф\ пок} + В_{БР\ штраф\ прод} \quad (5)$$

$$В_{БР\ штраф\ пок} = О_{БР\ пок\ час} \times Ц_{БР\ штраф\ при\ покупке} \quad (6)$$

$$С_{БР\ штраф\ прод} = О_{БР\ прод\ час} \times Ц_{БР\ штраф\ при\ продаже} \quad (7)$$

где:

$В_{БР\ штраф}$ — величина штрафов при работе на балансирующем рынке для выбранного периода (руб.);

$В_{БР\ штраф\ пок} / В_{БР\ штраф\ прод}$ — суммы величин штрафов при работе на балансирующем рынке при покупке и продаже электроэнергии в отдельности для выбранного периода (руб.);

$О_{БР\ пок\ час} / О_{БР\ прод\ час}$ — объем покупки и объемы продажи на балансирующем рынке для выбранного периода (МВт*ч).

На основании представленного принципа расчетов был произведен расчет годовой стоимости штрафов балансирующего рынка для рассматриваемого промышленного предприятия. За 2012 год фактическая величина штрафов балансирующего рынка составила 6 376 085 рублей.

На данном этапе стоит отметить, что почасовая стоимость отклонений зависит не только от почасовых ценовых индикаторов рынка на сутки вперед и балансирующего рынка, но и от взаимных отклонений фактического почасового электропотребления от планового. В том случае, если бы за 2012 год взаимные направления почасовых отклонений фактических показателей электропо-

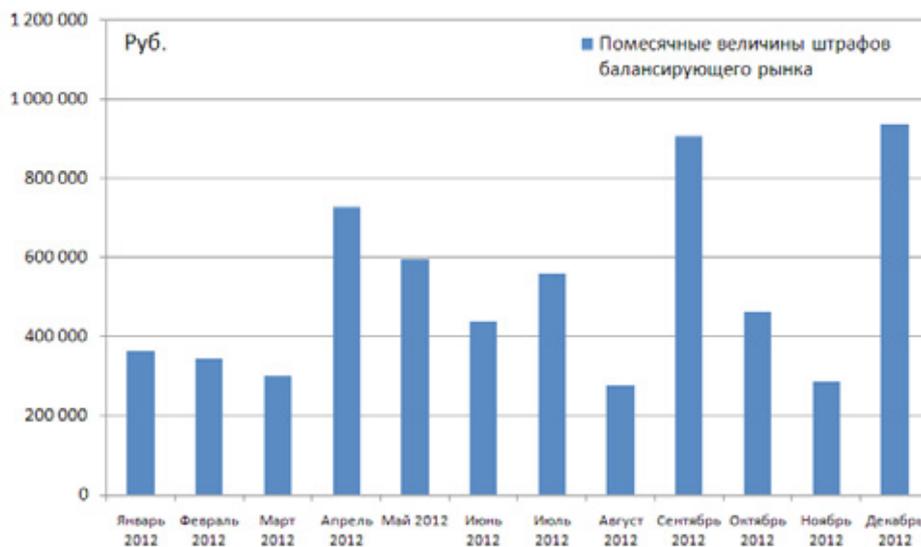


Рис. 4. Помесячные величины штрафов балансирующего рынка для рассматриваемого промышленного предприятия за 2012 год

требления от плановых для рассматриваемого предприятия сложились иначе, то и годовая стоимость штрафов балансирующего рынка была бы большей либо меньшей.

Представим рассчитанную стоимость штрафов балансирующего рынка за 2012 год в ежемесячной разбивке (рис. 4). Как видно из графика, ежемесячные штрафы балансирующего рынка в течение различных месяцев не являются одинаковыми. Их ежемесячная величина не всегда имеет зависимость от ошибки прогноза, сложившейся в определенном месяце (рис. 3). Ежемесячные величины штрафов зависят от ценовой конъюнктуры рынка и от абсолютных величин цен рынка на сутки вперед и балансирующего рынка, которые, как известно, в зимний период выше, чем в летний.

Для оценки экономического эффекта от прогнозирования электропотребления на основе факторов технологической среды произведем расчет величины штрафов балансирующего рынка при различных объемах среднегодовых величин отклонений. Экономический эффект при различных объемах среднегодовых величин ошибок прогноза будем производить на основании различных плановых графиков относительно сложившегося фактически для рассматриваемого предприятия за 2012 год. Для объективности расчетов штрафов при различных среднегодовых величинах ошибок прогноза построение графиков планового почасового потребления будем производить в тех же направлениях почасовых отклонений, какие фактически сложились у рассматриваемого предприятия за 2012 год, изменяться будут лишь объемы почасовых отклонений. Если производить годовой расчет почасовой стоимости отклонений, имеющих только одно направление, например, в покупку, то этот расчет будет необъективным, т. к. субъекты рынка в течение всего года имеют отклонения как в покупку на балансирующем рынке, так и в продажу (рис. 5).

Расчет показателей стоимости отклонений был произведен для различных среднегодовых величин ошибок прогноза с дискретностью в 1%, в диапазоне от 1% до 10%. Результат расчета стоимости отклонений представлен на рисунке 6.

Как видно из графика, для нашего расчета зависимость величины штрафов балансирующего рынка имеет линейную связь с показателем среднегодовой величины ошибки прогноза. Для показателей цен и объемов рассматриваемого предприятия за 2012 год изменение среднегодовой ошибки прогноза электропотребления на 1% проявляется в изменении размера стоимости штрафов балансирующего рынка примерно на 1 771 135 рублей в год.

Произведем расчет экономического эффекта от использования модели прогнозирования, основанной на учете факторов технологической среды, сравним величины штрафов балансирующего рынка рассматриваемого предприятия за 2012 год с величиной штрафов балансирующего рынка при среднегодовой величине среднеотраслевой ошибки прогноза электропотребления, которая составляет 7%.

Для этого стоимость штрафов балансирующего рынка, сложившуюся фактически, необходимо сравнить со стоимостью штрафов при среднегодовой ошибке прогноза, равной 7%. Результат расчета годовой стоимости штрафов при среднегодовой ошибке прогноза в 7% представлен на графике рисунка 4, его величина составляет 12 397 944 рублей за год.

Экономия год = С штраф 7% — С штраф факт = 12 397 944 — 6 376 085 = 6 021 859 рублей.

Для расчета экономического эффекта принята среднеотраслевая величина ошибки прогноза электропотребления, которая наблюдается среди участников оптового рынка электроэнергии России. При этом ошибки прогноза электропотребления для многих участников опто-

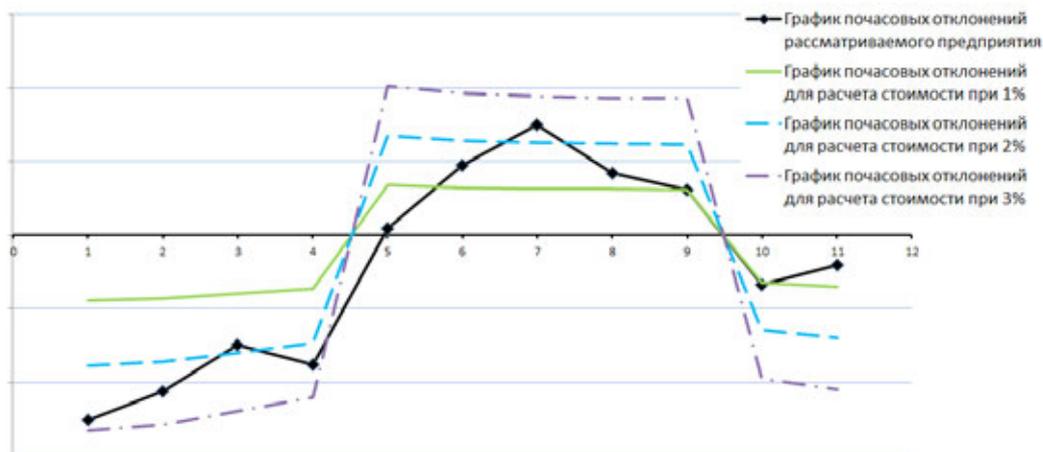


Рис. 5. Иллюстрация определения направлений почасовых отклонений для расчета экономического эффекта при разных величинах ошибок прогноза

вого рынка имеют гораздо большую величину, нежели принятые нами 7%, соответственно, штрафы балансирующего рынка для указанных компаний будут намного выше.

Проведем оценку экономической эффективности от учета тенденций среды оптового рынка электроэнергии в прогнозном графике электропотребления. Оценка экономической эффективности будет также проводиться на основе данных планового почасового электропотребления и фактического почасового электропотребления, ценовых индикаторов рынка на сутки вперед и балансирующего рынка рассматриваемого предприятия за 2012 год. В течение 2012 года прогнозирование электропотребления производилось только при помощи факторов технологической среды. Учет тенденций оптового рынка в про-

гнозном графике электропотребления за 2012 год не производился. Поэтому расчет экономического эффекта от учета факторов рынка будет производиться при помощи корректировки ретроспективных данных планового почасового потребления за 2012 год.

Модель прогнозирования электропотребления, учитывающая тенденции рыночной среды, является дополнением к модели прогнозирования, основанной на учете факторов технологической среды. Поэтому основой для оценки экономической эффективности модели учета тенденций оптового рынка являются плановые почасовые показатели электропотребления рассматриваемого предприятия за 2012 год. На основании модели прогнозирования тенденций почасовых соотношений ценовых показателей рынка на сутки вперед и балансирующего рынка

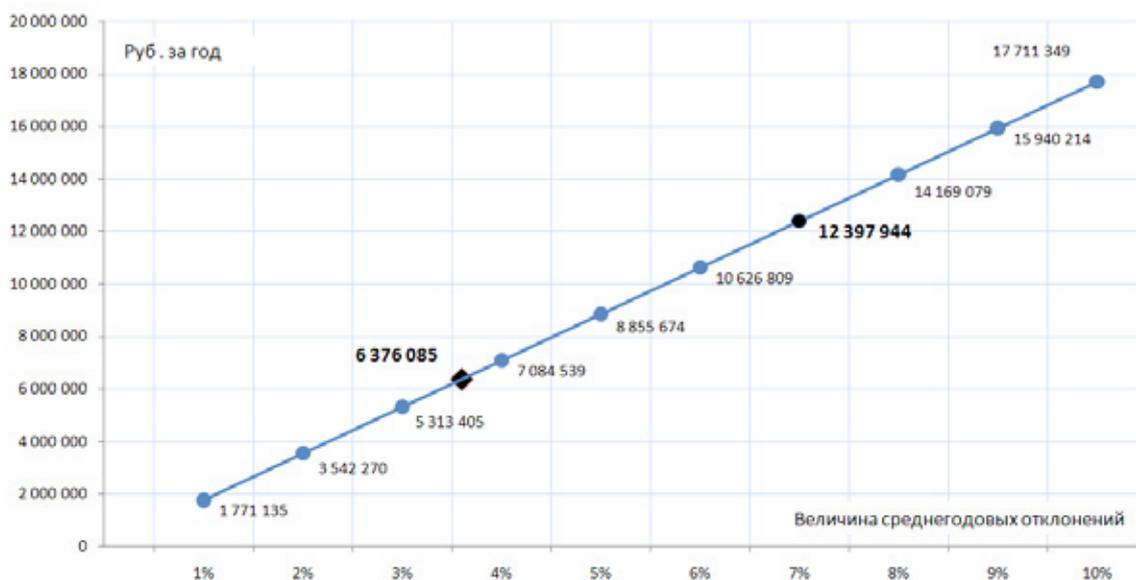


Рис. 6. Величина годовых штрафов балансирующего рынка при различных показателях среднегодовых величин ошибок прогноза электропотребления, рассчитанных на основе данных исследуемого предприятия



Рис. 7. Помесячные величины экономий штрафов балансирующего рынка с применением учета тенденции ценовых соотношений в прогнозном графике электропотребления для рассматриваемого предприятия за 2012 год

за период с 2010 по 2012 год. выявлены почасовые тенденции ценовых соотношений для каждого месяца 2012 года с разбивкой по рабочим и выходным дням.

На основании выявленных тенденций ценовых соотношений произведем корректировку планового почасового графика электропотребления рассматриваемого предприятия для всего 2012 года, учитывая рабочие и выходные дни. Абсолютные величины корректировок рассчитаем из среднегодовых ошибок прогнозной модели и с применением коэффициентов риска: почасовые величины корректировки составляют ± 1 МВт в каждый час для всего годового периода, согласно направлениям, указанным в таблице принятия решений.

На основании скорректированного графика планового почасового потребления на учет тенденций оптового рынка за 2012 год произведем расчет годовой величины штрафов балансирующего рынка. В исходных данных для расчетов штрафов балансирующего рынка изменен только график планового почасового потребления, данные фактического почасового потребления и цен рынка на сутки вперед и балансирующего рынка остаются прежними. Расчет штрафов балансирующего рынка произведен на основании приведенной формулы (5).

Расчетная величина штрафов балансирующего рынка для рассматриваемого предприятия на основании применения модели учета тенденций ценовых соотношений в прогнозном графике электропотребления за 2012 год составил 5 243 941 рубль.

Годовая экономия величины штрафов балансирующего рынка для рассматриваемого предприятия была рассчитана как разница между величиной штрафов балансирующего рынка, полученной на основании применения модели прогнозирования электропотребления, основанной на учете факторов технологической среды, и величиной штрафов балансирующего рынка, полученной при по-

мощи дополнительного учета модели тенденций ценовых соотношений оптового рынка.

Экономия = 6 376 085 – 5 243 941 = 1 132 144 рублей.

Проведем анализ месячных величин экономии штрафов балансирующего рынка от учета факторов рыночной среды за 2012 год. На рисунке 7 представлен график месячных экономий штрафов балансирующего рынка, из которого видно, что величины месячных экономий имеют неодинаковую величину. Среднемесячная величина экономии штрафов балансирующего рынка составила 95 000 рублей.

Неравномерность месячной экономии штрафов балансирующего рынка связана с различной величиной ценовой конъюнктуры оптового рынка электроэнергии, неравномерностью точности модели прогнозирования тенденции соотношений ценовых индикаторов и величин отклонений.

У некоторых экспертов в области прогнозирования электропотребления существует мнение, что при введении почасовых корректировок, учитывающих тенденции оптового рынка в прогнозном графике электропотребления, произойдет возрастание величины небаланса балансирующего рынка, вызванное высокими величинами почасовых отклонений фактического электропотребления от планового. В представленном случае величина почасовых корректировок размером 1 МВт значительным образом не влияет на увеличение доли небаланса балансирующего рынка, т.к. данная величина составляет порядка 1,5% от величины фактического электропотребления. Гипотеза отсутствия зависимости роста доли небаланса балансирующего рынка от незначительных корректировок прогнозного графика электропотребления также проверена автором на примере различных участников оптового рынка.

Результаты расчета экономического эффекта от использования модели прогнозирования электропотреб-

Таблица 1. Экономический эффект для рассматриваемого промышленного предприятия от использования модели прогнозирования электропотребления за 2012 год

	Наименование	Величина экономии, руб.
1	Распределение доли небаланса балансирующего рынка электроэнергии	3 400 000
2	Использование модели прогнозирования, основанной на учете факторов технологической среды	6 021 859
3	Использование модели прогнозирования основанной на учете тенденций оптового рынка	1 132 144
	Итого:	10 544 003

бления сведем в общую таблицу (табл. 1). Общая величина экономического эффекта состоит из экономии распределения доли небаланса балансирующего рынка, экономии штрафов балансирующего рынка от использования модели прогнозирования электропотребления, основанной на учете факторов технологической среды, и модели прогнозирования, основанной на учете тенденций оптового рынка электроэнергии. Также одним из эффектов от использования моделей прогнозирования электропотребления является непопадание под действие меры оперативного воздействия, распространяющейся на участников оптового рынка. По причине сложности расчета экономического эффекта от работы участников не под действием меры оперативного воздействия данный эффект было решено не включать в общий расчет экономического эффекта. Общий экономический эффект от использования модели прогнозирования электропотребления составил 10 544 003 рублей.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать выводы о том, что прогнозирование электропотребления является эффективным инструментом для энергосбережения и повышения энергетической эффективности потребления электрической энергии. Расчет экономического эффекта от применения прогнозных моделей показывает значительные объемы экономии как

в масштабах отдельных хозяйствующих субъектов, так и в масштабах регионов в целом. Расчет экономического эффекта от применения модели прогнозирования электропотребления, основанной на учете факторов тенденций соотношений цен рынка на сутки вперед и балансирующего рынка, доказывает ее высокую эффективность и весомый вклад в общую долю экономического эффекта от применения прогнозирования электропотребления.

Повышение качества прогнозов электропотребления также имеет косвенный эффект на повышение энергоэффективности экономики промышленных комплексов и регионов. Это связано с тем, что для качественного прогноза электропотребления необходимо развивать современные средства автоматизированного интервального учета и контроля энергоресурсов. Наличие таких систем учета электропотребления, особенно на крупных промышленных предприятиях, позволит наладить культуру электропотребления, направленную на энергосбережение и повышение энергоэффективности, посредством повышения качества процессов управления электропотреблением. Также развитие автоматизированного учета потребляемой электроэнергии позволит выявить технологические потери электроэнергии, доля которых по различным оценкам составляет примерно 5–10% от объемов электропотребления.

Литература:

1. Баев И. А. Прогнозирование промышленного электропотребления в условиях волатильности ценовых сигналов // И. А. Баев, И. А. Соловьева, А. П. Дзюба // Экономика региона. — 2012. — № 4. — С. 109–116.
2. Валь П. В. Концепция разработки системы прогнозирования электропотребления промышленного предприятия в условиях оптового рынка // П. В. Валь, Ю. П. Попов // Промышленная энергетика. — 2011. — № 10. — С. 31–35.
3. Елисеева И. И. Общая теория статистики: учебник / И. И. Елисеева, М. М. Юзбашев; под ред. И. И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 656 с.
4. Макоклюев Б. И. Оперативное прогнозирование нагрузки ЭЭС с учетом метеофакторов. Советчики диспетчеров по оперативной коррекции режимов работы ЭЭС / Б. И. Макоклюев, Д. А. Федоров. — Иркутск, 1984. — 192 с.
5. Мельник А. Н. Управление энергетическими затратами как фактор повышения конкурентоспособности промышленных предприятий / А. Н. Мельник // Евразийский международный научно-аналитический журнал. — 2008. — № 3 (27).
6. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил оптового рынка электрической энергии и мощности и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам органи-

зации функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности» № 1172 от 27 декабря 2010 г. — <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=150097>.

7. Приложение № 5 к договору о присоединении к торговой системе оптового рынка. Регламент подачи ценовых заявок. Утвержден НС НП «АТС» 14 июля 2006 года с изменениями НС НП «СР» от 21 марта 2013 года. — <http://www.np-sr.ru/contract/joining/marketnorem/>.
8. Приложение № 12 к договору о присоединении к торговой системе оптового рынка. Регламент определения объемов, инициатив и стоимости отклонений. Утвержден НС НП «АТС» 14 июля 2006 года, с изменениями НС НП «СР» от 21 мая 2013 года. — <http://www.np-sr.ru/contract/joining/marketnorem/>.
9. Чучуева И. Сколько стоит на ОРЭМ повышение точности прогноза энергопотребления на 1 МВт / И. Чучуева. — www.mbuureau.ru/.

Роль бюджетных средств в развитии сельского хозяйства

Кокуева Виктория Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Эрдниева Баирта Юрьевна, магистрант

Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

Агропромышленный комплекс является важнейшей составной частью экономики России, где производится жизненно важная для общества продукция, и сосредоточен огромный экономический потенциал. В нем занято почти 30% работающих в сфере материального производства, задействована пятая часть производственных фондов, и создается около трети валового национального дохода. Развитие агропромышленного комплекса в решающей мере определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе.

Основными направлениями бюджетной поддержки сельского хозяйства являются:

- финансирование проведения земельной реформы;
- финансовая поддержка развития федерализма;
- развитие рыночных отношений в АПК;
- поддержка социальной инфраструктуры села, жилищного строительства, возведение объектов здравоохранения, школ, дошкольных учреждений, строительство дорог;
- мелиорация земель и содержание мелиоративных систем;
- улучшение земель, связанное с повышением плодородия;
- строительство и реконструкция предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности и рыболовецкого флота;
- поддержка развития местных баз строительной индустрии и строительных материалов;
- финансовая помощь по землеустройству, противоэпизоотическим мероприятиям и мероприятиям по защите растений от вредителей и болезней, содержанию ветеринарной и санитарной служб.

Государственная поддержка АПК должна обеспечивать проведение структурных преобразований в аграрном секторе, способствовать сокращению спада производства продукции растениеводства и животноводства, созданию условий для их развития и поддержки перерабатывающих отраслей промышленности, удовлетворения потребностей страны в продовольствии и сельскохозяйственном сырье, развитию сельхознауки, образования и содержанию объектов социальной сферы на селе.

Функциональная классификация расходов бюджетов представляет собой группировку расходов федерального, регионального и местного уровней, отражающих направление финансовых средств на выполнение органами власти функций государства, решение социально-экономических задач.

Подраздел «Сельское хозяйство и рыболовство» предусматривает расходы на сельскохозяйственное производство, земельные ресурсы, заготовку и хранение сельскохозяйственной продукции, рыболовное хозяйство и прочие мероприятия в области сельского хозяйства.

В последние два десятилетия отечественное сельскохозяйственное производство находится в тяжелом состоянии, которое автоматически переносится и на другие отрасли экономики, связанные с ним. Состояние экономики агропромышленного комплекса России можно характеризовать следующими фактами:

- продолжается снижение объемов производства продукции отрасли животноводства (скот в убойном весе, молоко и т. д.);
- импорт основных видов продовольствия (мяса, молока, птицы, овощей, фруктов и др.) составляет около половины потребности;
- разрушена материально-техническая база агропро-

Таблица 1. Структура расходов федерального бюджета РФ по разделу «Национальная экономика» за 2008–2011 гг., млрд. руб.

Вид расхода	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	сумма	Уд. вес						
Всего расходов по разделу,	1025	100	1845,7	100	1222,7	100	1790,2	100
Общэкономические вопросы	14,9	1,5	107,1	5,9	17,6	1,4	91,6	5,1
Топливо-энергетический комплекс	9,8	1,0	41,2	0,3	18,0	1,5	40,9	2,3
Исследование и использование космического пространства	16,2	1,6	21,9	1,3	23,7	1,9	22,8	1,3
Воспроизводство минерально-сырьевой базы	22,8	2,2	19,9	1,1	22,5	1,8	22,2	1,2
Сельское хозяйство и рыболовство	58	5,7	83,1	4,6	35,3	2,9	142,3	7,9
Водное хозяйство	13,4	1,3	10,6	0,6	10,4	0,9	15,2	0,8
Лесное хозяйство	6,5	0,6	6,0	0,3	4,3	0,4	34,6	1,9
Транспорт	116,3	11,3	241,1	13,2	303,1	24,8	291,0	16,3
Дорожное хозяйство	180	17,6	238,4	12,9	281,1	23,0	349,5	19,5
Связь и информатика	18,7	1,8	31,0	1,7	39,3	3,2	42,6	2,4
Прикладные научные исследования в области национальной экономики»	72,8	7,1	112,3	6,3	119,9	9,8	178,8	10,0
Другие вопросы в области национальной экономики	495,6	48,3	930,6	51,8	347,5	28,4	559,5	31,3

мышленного комплекса, применяются энергозатратные технологии и технические средства;

- сократилась численность сельского населения, а миграция увеличилась до уровня 1,5–2 млн. человек в год;

- из севооборота выбыло более 42 млн. га пашни;

- сократилось поголовье сельскохозяйственных животных в 2,5–3 раза;

- наблюдается высокий уровень убыточности сельскохозяйственных предприятий;

- ухудшилась обеспеченность агропромышленного комплекса кадрами;

- уничтожена система производственно-технологического и инженерно-технического обеспечения (технического сервиса) сельскохозяйственных товаропроизводителей. (3)

В настоящее время Правительство РФ увеличивает финансирование Госпрограммы развития сельского хозяйства, выделяя из бюджета дополнительно по 21 млрд. руб. ежегодно. Из них 8 млрд. руб. будет ежегодно направляться на дополнительные субсидии для закупки минеральных удобрений: 9 млрд. руб. — на развитие молочной (5 млрд. руб.) и мясной (4 млрд. руб.) отраслей; 2,3 млрд. руб. — на субсидирование процентных ставок по кредитам; 1,7 млрд. руб. — на организацию зерновых интервенций. (4)

На основе данных таблицы 1 проведем анализ структуры расходов федерального бюджета раздела «Национальная экономика».

Основной расходной частью в разделе «Национальная экономика» являются «другие вопросы в области националь-

ной экономики», в 2008 г. на данную часть расходов было затрачено 495,6 млрд.руб., что составило 48,3% от общих расходов по данному разделу. В 2009 г. Увеличение расходов в данной части расходов составило 435 млрд. руб. что в итоге выразилось в 930,6 млрд/ руб., удельный вес данных расходов вырос по сравнению с прошлым годом на 3,5 п.п. и составил 51,8%. Снижение расходов в данной части бюджета 2010 г. уменьшило и удельный вес данных расходов до 28,4%, что в абсолютной сумме составило 347,5 млрд.руб., что почти в 2,7 раза меньше факта предыдущего года. В 2011 г. рост данных расходов составил 212 млрд.руб. по сравнению с предыдущим годом что в абсолютном выражении составило 559,5 млрд. руб. или 31,3% в удельном весе расходов.

Следующим по объему расходов в 2011 г. идут: расходы по статье «Дорожное хозяйство» (19,5%), «Транспорт» (16,3%), «Прикладные научные исследования в области национальной экономики» (10,0%).

Расходы на сельское хозяйство и рыболовство в 2008 г. заняли 5,7% удельного веса в структуре расходов, в абсолютном выражении эта сумма в 58,0 млрд.руб., в 2009 г. увеличение по данной статье составило 25,1 млрд. руб. до уровня 83,1 млрд. руб. с удельным весом в структуре 4,6%, 2010 г. расходы на сельское хозяйство составили 35,3 млрд.руб. что в 2,4 раза ниже уровня расходов по данной статье в 2009 г., удельный вес в структуре расходов составил 2,9%. В 2011 г. расходы на сельское хозяйство и рыболовство выросли как в абсолютном на 106,2 млрд.руб. до 141,5 млрд.руб., так и в относительном выражении на 5 п.п. до уровня в 7,9% в структуре расходов.

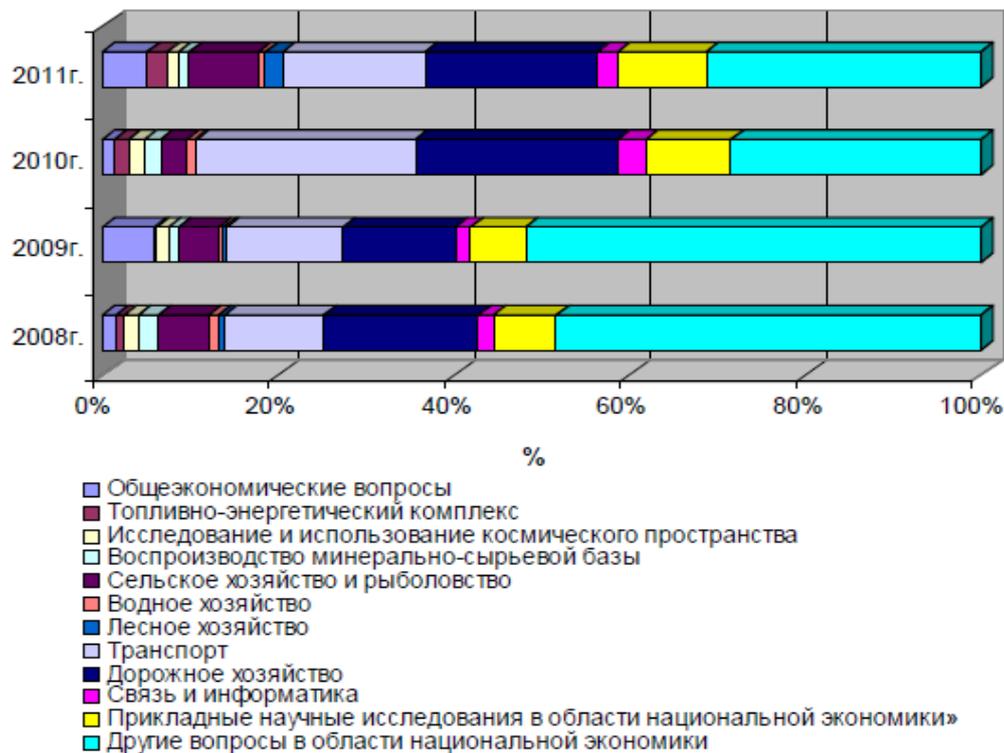


Рис. 1. Структура расходов федерального бюджета по разделу «Национальная экономика», %

По подразделу «Сельское хозяйство и рыболовство» в 2010–2011 гг. направлены средства федерального бюджета на реализацию государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы в объеме 9 735 588 тыс. рублей, в том числе:

- на возмещение сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям агропромышленного комплекса независимо от организационно-правовых форм и крестьянским (фермерским) хозяйствам сельскохозяйственным потребительским кооперативам части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах в 2007–2011 годах на срок от 2 до 10 лет — 7 823 498 тыс. рублей;

- на возмещение сельскохозяйственным товаропроизводителям (кроме личных подсобных хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов), организациям агропромышленного комплекса независимо от их организационно-правовых форм, крестьянским (фермерским) хозяйствам и организациям потребительской кооперации части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах в 2007–2011 годах на срок до 1 года — 1 276 129 тыс. рублей;

- на возмещение гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственным потребитель-

ским кооперативам, крестьянским (фермерским) хозяйствам части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах в 2005–2011 годах на срок до 8 лет — 300 000 тыс. рублей;

- на поддержку племенного животноводства — 139 655 тыс. рублей;

- на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений — 123 822 тыс. рублей;

- на возмещение части затрат на уплату процентов организациям, осуществляющим промышленное рыболовство — 52 557 тыс. рублей;

- на поддержку элитного семеноводства — 19 927 тыс. рублей.

На рисунке 1 наглядно представлена структура расходов федерального бюджета по разделу «Национальная экономика». Удельный вес расходов на сельское хозяйство и рыболовство в структуре расходов бюджета за 2008–2010 гг., неизменно снижается, но данная тенденция сменилась в 2011 г. и по итогам года составила 7,9%, что является наибольшей величиной за весь анализируемый период. В период 2008–2011 гг. удельный вес расходов по подразделу транспорт вырос более чем в 1,6 раза до 16,3 п.п., это связано с тем что многие расходы ранее относящиеся к подразделу дорожное хозяйство были включены в расходы по подразделу транспорт, которые составляли около 29% всех расходов по разделу.

Таблица 2. Структура расходов подраздела «Сельское хозяйство и рыболовство» федерального бюджета за 2008–2011 гг.

Вид расхода	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	сумма	Уд. вес						
Руководство и управление в сфере установленных функций	0,1	0,1	0,05	0,1	0,06	0,2	0,06	0,04
Реализация государственных функций, связанных с общегосударственным управлением	0,4	0,6	-	-	1	2,8	-	-
Федеральные целевые программы	11,2	19,3	8,3	10,0	5,3	15,0	15,98	11,2
Бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства, не включенные в целевые программы	0,8	1,4	0,65	0,8	0,36	1,0	0,28	0,3
Государственная поддержка сельского хозяйства	3,3	5,7	2,9	3,5	0,08	0,2	0,3	0,3
Учреждения, обеспечивающие предоставление услуг в области сельского хозяйства, охраны и использования объектов животного мира	16,7	28,8	12,4	14,9	10,7	30,3	11,6	8,2
Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.	-	-	-	-	7,7	21,8	106,2	74,6
Вопросы регулирования продовольственного рынка и государственных семенных фондов	10,0	17,2	9,6	11,6	-	-	-	-
Рыболовное хозяйство	0,7	1,2	0,4	0,5	0,3	0,8	0,4	0,3
Учреждения обеспечивающие предоставление услуг в сфере рыбохозяйственной деятельности	4,4	7,6	3	3,6	2,8	7,9	3,7	2,6
Поддержка отраслей экономики и социальной сферы РФ, рынков труда, социального обеспечения населения	-	-	-	-	7	19,8	-	-
Реализация государственных функций в области национальной экономики	10,5	18,1	45,8	55,1	-	-	3,7	2,6
Итого по подразделу	58,0	100	83,1	100	35,3	100	142,3	100

Сельское хозяйство России — отрасль российской экономики. Доля сельского хозяйства в ВВП России в 2011 г. составила — 4,7%. Объём валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве России — 1,53 трлн.руб. Доля занятых в сельском хозяйстве — 10%.

В России находится 10% всех пахотных земель мира. Свыше 4/5 пашни в России приходится на Центральное Поволжье, Северный Кавказ, Урал и Западную Сибирь. Основные сельскохозяйственные культуры: зерновые, сахарная свекла, подсолнечник, картофель, лён.

В таблице 2 представлен анализ структуры расходов подраздела «Сельское хозяйство и рыболовство» за 2008–2011 гг. Как видно из таблицы самые большие расходы бюджета по подразделу «Сельское хозяйство и рыболовство» были произведены в 2009 году, их размер составил 83,1 млрд.руб., что выше показателей 2008 г. и

2010 г. на 25,1 млрд.руб. и 35,3 млрд.руб. соответственно. Такая тенденция свидетельствует о том, что государство начало активно вкладывать средства в сельское хозяйство в период международного финансового кризиса.

Основной расходной статьёй является выделение средств на учреждения, обеспечивающие предоставление услуг в области сельского хозяйства, охраны и использования объектов животного мира, в 2008 г. По данной статье было израсходовано 16,7 млрд.руб., удельный вес составил 28,8%, а в 2009 г. на 4,3 млрд. руб. меньше предыдущего года, в 2010 г. израсходовано 10,7 млрд.руб. что на 1,7 млрд.руб. меньше чем в предыдущем году, удельный вес по итогам 2010 года составил 30,3%. Так же следует отметить, что с 2010 г. начали выделять средства по статье Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на

Таблица 3. Объем финансовых ресурсов для реализации подпрограмм Государственной программы, (млрд. руб.)

Подпрограмма	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Всего 2013-2020
Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства	45,9	43,4	47,3	53,7	60,2	67,3	72,7	76,1	466,6
Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства	57,7	62,0	67,3	66,5	65,2	62,5	59,9	58,3	499,4
из них Россельхознадзор	0,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6	10,1
Развитие мясного скотоводства	6,8	7,1	7,7	8,0	8,4	8,7	9,1	9,5	65,3
Поддержка малых форм хозяйствования	8,6	8,6	9,9	10,4	10,8	11,3	11,8	12,3	83,7
Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие	2,0	2,0	3,3	3,2	3,2	3,3	3,3	3,4	23,7
Обеспечение реализации Государственной программы	21,7	22,7	22,1	25,2	26,2	27,1	28,3	29,1	202,4
из них Россельхознадзор	9,2	9,9	9,2	9,1	9,3	9,5	9,7	9,9	75,8
ФЦП «Социальное развитие села до 2013 года» и ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014- 2020 гг.»	9,0	9,0	9,0	10,6	11,9	14,2	16,5	19,2	99,4
ФЦП "Плодородие до 2013 года" и ФЦП "Развитие мелиорации с/х земель на 2014-2020 гг."	7,2	7,2	8,8	8,4	8,8	9,2	9,6	10,0	69,2
ИТОГО	158,9	162,0	175,4	186,0	194,7	203,6	211,2	217,9	1509,7
из них Россельхознадзор	9,4	11,2	10,5	10,4	10,7	11,0	11,2	11,5	85,9

2008–2012 гг., что позволило влить в экономику средств в размере 7,7 млрд.руб. удельный вес в структуре расходов составил 21,8%.

Следующей ключевой расходной статьей следует статья поддержка отраслей экономики и социальной сферы РФ, рынков труда, социального обеспечения населения, в 2010 г. по данной статье было израсходовано 7 млрд.руб., удельный вес составил 19,8%, следует отметить что в предыдущие анализируемые периоды по данной статье расходов не производилось.

На реализацию Федеральных целевых программ в 2008 г. Было израсходовано 11,2 млрд.руб., в 2009 г. расходов было произведено на 2,9 млрд.руб. меньше, темп роста к предыдущему году 74,1%, в 2010 г. расходов произведено на сумму 5,3 млрд. руб. что на 5,9 и 3 млрд.руб. меньше 2008 и 2009гг. соответственно. Удельный вес данной статьи в структуре расходов составил 15,0%, что выше на 5,0% показателя 2009 г., но при этом ниже показателя 2008 г. на 4,3%.

На финансирование учреждений обеспечивающие предоставление услуг в сфере рыбохозяйственной деятельности в 2008 г. Было израсходовано 4,4 млрд. руб., удельный вес в структуре расходов составил 7,6%, в 2009 г. расходов было произведено на 1,4 млрд.руб. меньше, вследствие чего удельный вес уменьшился до

уровня 3,6%, в 2010 г. расходов было произведено на сумму 2,8 млрд.руб. темп роста к предыдущим годам составил 63,6% и 93,3% соответственно, удельный вес составил 19,8%.

До 2010 года одной из основных расходных статей в структуре данных расходов являлась статья реализация государственных функций в области национальной экономики, по данной статье в 2008 г. Было израсходовано 10,5 млрд. руб. удельный вес составлял 18,1%, в 2009 г. По данная статья расходов прошла как самая затратная по ней было израсходовано 45,8 млрд.руб. что больше почти 4,5 раза расходов предыдущего года, удельный вес в структуре расходов составил 55,1%, в 2010 г. расходов по данной статье не производилось. Остальные статьи занимают в совокупности не более 5-ти% удельного веса в структуре расходов, поэтому большое значение на формирование бюджета они не несут.

В ходе реализации мер Приоритетного национального проекта (ПНП) «Развитие АПК» и «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» федеральным и региональным властям не удалось решить многие из поставленных задач. Но вместе с тем был накоплен значительный опыт государственной поддержки товаропроизводителей

и отраслей АПК в условиях рыночной экономики. С учетом этого опыта была разработана и утверждена новая «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».

Объем финансового обеспечения реализации Государственной программы за счет средств федерального бюджета составляет 1509745406,93 тыс. рублей, из них Министерству сельского хозяйства Российской Федерации выделяется 1423857912,33 тыс. рублей, Федеральной службе по ветеринарному и фитосанитарному надзору — 85887494,6 тыс. рублей.

Прогнозная оценка бюджетных ассигнований за счет средств консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составляет 777567275,13 тыс. рублей. Ресурсное обеспечение реализации Государственной программы за счет средств федерального бюджета приведено в таблице 3.

Вступление России во Всемирную торговую организацию будет способствовать дальнейшему росту интенсивности конкурентной борьбы на внутреннем агропродовольственном рынке. Предполагают следующие меры:

- тарификацию всех нетарифных ограничений на импорт;
- связывание тарифов, т.е. установление макси-

мальных ставок таможенных пошлин;

— поэтапное снижение таможенных пошлин в среднем на 36% в течение имплементационного периода (6 лет), при этом сокращение по каждой тарифной линии должно составить не менее 15%.

В условиях присоединения Российской Федерации к Всемирной торговой организации (ВТО) развитие направлений, форм и механизмов государственной поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей (СХТ) является проблемой чрезвычайно актуальной. В первую очередь это касается мер прямого и косвенного субсидирования СХТ, которые определяются ВТО как меры их «внутренней поддержки».

До вступления России в ВТО объемы и направления субсидирования отечественных СХТ определялись исключительно приоритетами аграрной политики страны и возможностями ее консолидированного бюджета. С присоединением же Российской Федерации к ВТО страна будет вынуждена в качестве приоритетов рассматривать соблюдение взятых на себя обязательств, базовых соглашений и принципов этой международной организации.

Таким образом, видно, что на федеральном уровне сельское хозяйство поддерживается посредством реализации государственных программ, федеральных целевых программ.

Литература:

1. Данные Министерства сельского хозяйства РФ
2. Данные Федеральной службы государственной статистики
3. Мартынушкин А. Б. Актуальные проблемы развития Экономики сельского хозяйства России // «Вестник ФГОУ ВПО РГАУ, 2011, № 2 (10)». — с. 91.
4. Хоришко, Е. Роль государственного финансирования в развитии сельского хозяйства / Е. Хоришко, И. Хоришко // Международный сельскохозяйственный журнал. — 2011. — № 4. — С. 5–7.
5. Данные Министерства финансов РФ

Совершенствование методики оценки стоимости жилого фонда городов для целей налогообложения

Коржова Галина Игоревна, доцент;
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье приведены основные проблемы, возникающие при введении единого местного налога на жилье. Предложена авторская методика оценки стоимости жилого фонда для целей налогообложения.

Ключевые слова: *недвижимость, налог на недвижимость, методика оценки стоимости жилого фонда.*

Государственная Дума РФ приняла законопроект о введении единого местного налога на жилье. В перспективе он должен заменить действующие сегодня налоги на имущество и на землю. Функции по установлению ставок налога (от 0,1 до 1%), определению порядка его

уплаты и перечня льгот планируется передать законодательным собраниям субъектов Федерации.

Новый налог предложено начислять исходя из рыночной стоимости недвижимости, собранные средства направлять на развитие коммунальной инфраструктуры,

а также на подготовку земельных площадок под строительство жилья.

Однако уже после первого чтения с возражениями выступили специалисты различных сфер деятельности. Так, налоговые инициативы властей раскритиковали профессиональные оценщики: они считают, что законопроект требует серьезной доработки и торопиться с его введением не стоит.

По сути, предлагаемый законопроект беспрепятственно позволяет чиновникам вменять собственникам жилья свое субъективное представление о рыночной стоимости недвижимости. Документ, в частности, устанавливает, что оценку имущества для целей налогообложения будет осуществлять уполномоченный на то орган местного самоуправления, руководствуясь методами массовой оценки. Но до настоящего времени правительство не разработало методику массовой оценки, поэтому вводить налог преждевременно.

Необходимо сначала разработать серьезную методологическую основу, систему подготовки профессиональных кадров — даже если на федеральном уровне и будет разработана методика, в регионах может не оказаться специалистов, способных ее использовать [1].

С другой стороны, прежде чем браться за реформирование налоговой системы, властям следовало бы разобрататься с ценообразованием на рынке недвижимости. Налоги являются производными от стоимости жилья, значит, в первую очередь надо навести порядок с вздутыми ценами на недвижимость, расширять доступ компаний на строительный рынок: бороться с картельными соглашениями, коррупцией, совершенствовать законодательство о государственных закупках.

Кроме того, система массовой оценки будет адекватной только при наличии достоверных статистических данных о структуре недвижимости и ее рыночной стоимости. В настоящее время накопленной статистики явно недостаточно.

Немало нареканий у специалистов и к разбросу ставок налога, которые могут колебаться от 0,1 до 1% от стоимости имущества. Они считают необходимым жестко закреплять налоговые ставки на федеральном уровне, чтобы местные власти не могли ими манипулировать.

Итак, по мнению экспертов, в новом законопроекте о введении единого местного налога на жилье существует ряд узловых проблем, без решения которых невозможно нормального внедрения данного налога.

Во-первых, отсутствие методологической базы для оценки рыночной стоимости жилья.

Во-вторых, недостаточная проработанность вопроса о ставке налога.

В-третьих, российский рынок жилья далеко «непрозрачен» и ценообразование на нем порой не поддается прогнозам.

В-четвертых, учреждения юстиции по регистрации прав на недвижимость не располагают данными о ценах сделок.

Самым главным недостатком принятого законопроекта, на наш взгляд, является отсутствие четкого механизма оценки жилья.

Сейчас данными о ценах обладают риэлтерские компании и БТИ, однако данная информация неполная, сильно зависит от конъюнктуры рынка, налоговые льготы оказывают значительное влияние на номинальную стоимость сделок.

Для придания фундаментальности и прозрачности оценки имущества необходимо разработать универсальную методику оценки стоимости жилья. По мнению экспертов (риэлтеров, преподавателей ВУЗов, работников БТИ¹), стоимость жилого фонда можно дифференцировать в зависимости от следующих критериев: по материалам, из которых производилось строительство (кирпич, плиты, дерево, шлакоблоки и т.п.); престижности района (преимущественно центр) (удаленности от промышленных объектов с большой долей загрязняющих выбросов) и удаленности от основных магистралей (центра города, основных и оживленных маршрутов движения); времени постройки и, соответственно, степени износа (кроме объектов, представляющих историческую, культурную, градостроительную ценность). В этой связи интересен опыт переписи населения 2010 г., когда была сделана попытка оценить жилищный фонд России. Особо важной задачей при оценке недвижимости является классификация всего фонда на квартиры и коттеджи. «Коттеджность» — это дополнительная свобода (свобода выбора). Покупая дом, человек приобретает не только помещение, но и участок около него. Только он решает, стоит ли строить что-либо на этом участке, из какого материала и т.п. Человек, приобретающий квартиру, не имеет такой свободы действий (все, даже незначительные изменения должны быть согласованы с БТИ и строго ограничены стенами квартиры и конструкцией здания). Таким образом, учет фактора «коттеджности» при оценке стоимости имущества необходим с целью объективности и действия в русле принципа «богатые всегда платят больше». (Коэффициент «коттеджности» будет применяться в городских округах, поселках городского типа районных центров, дачных обществах (не путать с участками в садовых товариществах, где здания не считаются жилыми), на пригородных землях, выведенных из сельхозобращения и переданные под индивидуальное жилищное строительство. В сельской местности данный коэффициент применяться не будет).

Оценка стоимости недвижимости, по предлагаемой нами методике, для фискальных целей, должна производиться риэлторами БТИ по следующей методике:

1. Проводится оценка стоимости жилья посредством имеющихся данных БТИ с учетом индекса инфляции или

¹ В рамках работы проводился опрос по г. Курску. Опрос нельзя считать репрезентативным, однако основные критерии заслуживают внимания.

Таблица 1. Критерии расчета поправочных коэффициентов

Критерий	Значение критерия				
	5	4	3	2	1
Коттеджность	Да (+50%)				Нет (1)
Материал постройки (стен)	Кирпич, камень (+10%)	Панель, блок (1)	Монолит (1)	Дерево, кирпич (-20%)	Дерево (-30%)
Место расположения (радиус удаленности от центра)	Центр города (+10%)	Удаленность от центра 1 (1)	Удаленность от центра 2 (-10%)	Удаленность от центра 3 (-15%)	Удаленность от центра 4 (-20%)
Время постройки	После 2002	1996–2002	1971–1995	1957–1970	Ранее 1957
Благоустройство	Определяется дополнительно по итогам переписи населения				
Тип жилища	Одноквартирный дом (1)	Многokвартирный дом (1) (включая одно строение на несколько семей)		Коммунальная квартира (-50%)	Общезитие (-70%)

Таблица 2. Виды благоустройства жилья и понижающие коэффициенты при их отсутствии

Вид благоустройства	Коэффициент при наличии услуги	Понижающий коэффициент при отсутствии услуги, %
Электричество	1	- 80
Наличие газового снабжения (сетевой газ)	1	- 25
Центральное отопление	1	- 20–30
Водопровод из коммунальной системы	1	- 60
Центральное горячее водоснабжение	1	- 30
Канализационная система коммунальная	1	- 40
Туалет (со смывом) в жилище	1	- 40
Ванна и (или) душ в жилище	1	- 30
Кухня в доме	1	- 60

Понижающий коэффициент — процент снятия от базовой стоимости.

коэффициент переоценки (повышающие коэффициенты, примером (а также опытом) может служить переоценка основных средств предприятий, в частности, зданий).

2. Расчет стоимости жилья с учетом безразмерных поправочных коэффициентов в зависимости от критериев (таблица 1) для определения рыночной стоимости (с целью налогообложения).

3. Получившееся значение стоимости корректируют с учетом наличия определенных видов благоустройства (таблица 2). При этом применяется коэффициент, имеющий наибольшее пороговое значение.

Виды благоустройства, необходимые для оценки, предлагаем взять уже существующие и фактически отраженные в форме П1 Всероссийской переписи населения: электричество, газ, отопление (центральное, котел, прочее), водоснабжение, санитарный узел (наличие, совмещенный или раздельный), ванная комната и т.п. Эти условия благоустройства подразумеваются необходимыми, а их отсутствие влечет применение понижающих коэффициентов (особенно в городской местности).

Срок годности построек в зависимости от материала отражен в Ведомственных строительных нормах ВСН 53–86 (р) «Правила оценки физического износа жилых зданий» (утв. приказом Госстроя СССР от 24 декабря 1986 г. N 446). Настоящие Правила предназначены для оценки физического износа жилых зданий, необходимой при технической инвентаризации, планировании и проектировании капитального ремонта жилищного фонда независимо от его ведомственной принадлежности. Они не распространяются на оценку физического износа зданий, пострадавших в результате стихийных бедствий.

Удаленность от центра влечет понижение критерия и, соответственно, поправочного коэффициента. Город Курск, например, предполагается разделить на пять районов по удаленности от центра (включительно) по радиальному принципу.

Время постройки (таблица 1) необходимо для определения серии и типа жилья в реестрах БТИ.

Поясним вышесказанное примером. Необходимо оценить трехкомнатную квартиру в панельном многоквартирном доме 1992 г. постройки в микрорайоне «Волокно»

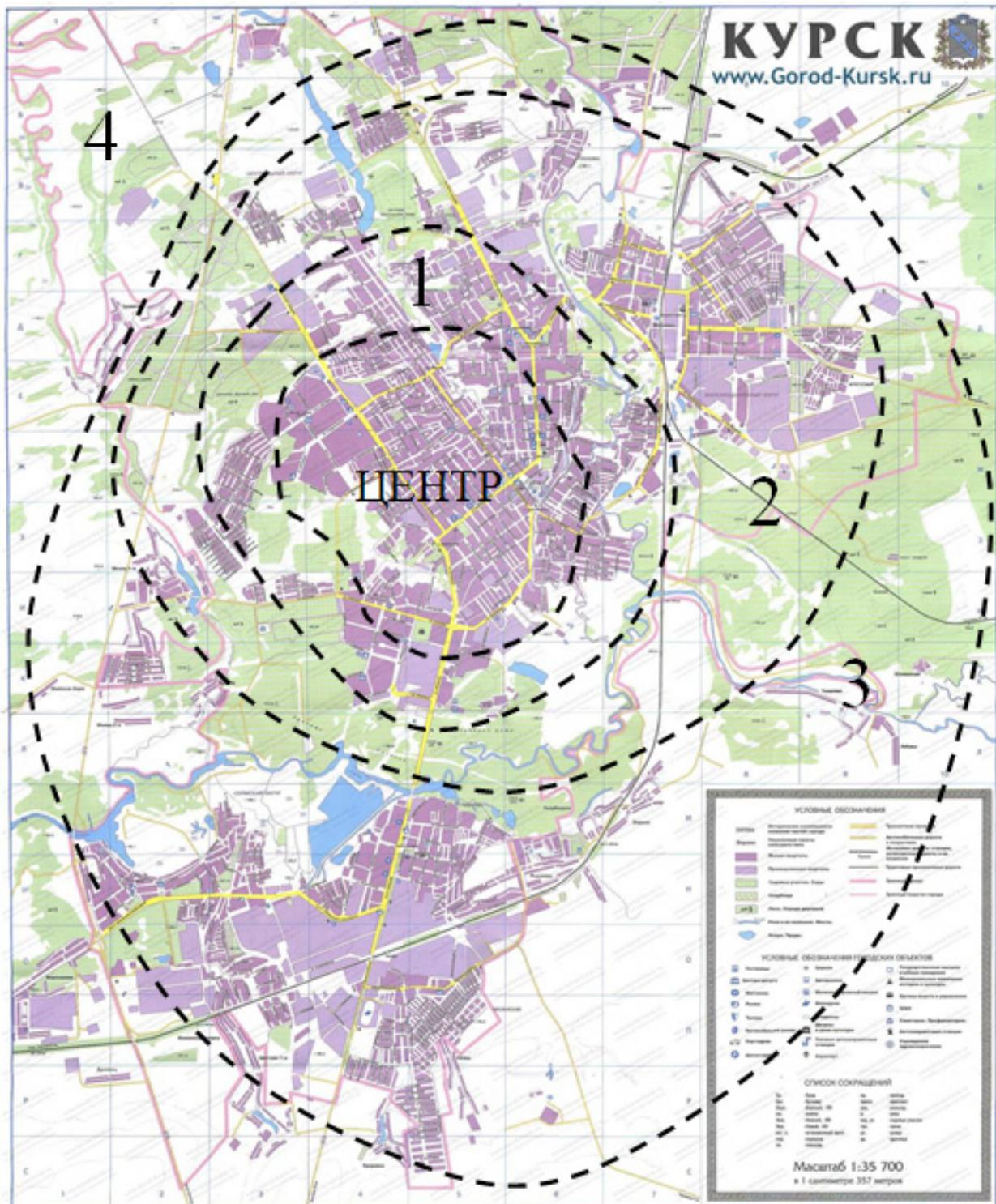


Рис. 1. Вариант деления г. Курск на сектора для корректировки стоимости жилья

(удаленность 4 по рис. 1). В данном доме отсутствует газовое снабжение.

Согласно реестрам БТИ стоимость постройки трехкомнатной квартиры такого дома составила 200 000 рублей, коэффициент переоценки — 5 раз, т.е. квартира оценивается в 1 000 000 рублей. В связи с тем, что дом панельный и многоквартирный, понижающие коэффициенты по данным критериям не применяем (согласно таблице 1). Удаленность от центра, от основных тран-

спортных магистралей снижает стоимость на 20%. В результате получается 800 000 рублей. Отсутствие в доме сетевого газового снабжения приводит к уменьшению стоимости на 25% (таблица 2). В итоге базой для налогообложения является 600 000 рублей. (В данном примере не использовался поправочный коэффициент на серийность и тип жилья, т.е. год постройки).

Данная методика не лишена определенных недостатков, которые можно устранить путем увеличения (или

сокращения) количества поправочных коэффициентов и проведения ретроспективного обследования и опроса экспертов:

— необходимо определить критерии отнесения каждого района к определенной зоне удаления от центра, от основных магистралей;

— можно в рамках оценки «коттеджности» величину добавочного коэффициента определять исходя из общей площади.

Достоинством данной методики оценки является:

— Заинтересованность властей субъектов Федерации и муниципалитетов в развитии своих территорий с целью отнесения их к более престижным районам с развитой инфраструктурой, что повысит размер налогооблагаемой базы и абсолютный показатель налоговых поступлений.

— Снимет напряженность в вопросе о том, что определенная часть населения приобрела земельные участки для индивидуальной застройки, однако либо не регистрирует построенный дом, либо останавливает строительство на начальном этапе (возведен фундамент, часть стены), т. е. в вопросе «долгостроя». По приведенной выше методике все владельцы участков для индивидуальной застройки будут облагаться налогом по повышенной ставке (по критерию «коттеджность»). В результате введения этого налога застройщикам не будет смысла затягивать строительство или, при его фактическом окончании, не вводить дом в эксплуатацию с тем, чтобы не платить налоги. Если налог на «коттеджность» будет введен, хозяин участка будет его платить исходя из расчета «(земля + строение) × коэффициент «коттеджности». После введения указанного налога застройщики будут стремиться ускорить строительство или отказаться от участка.

В настоящее время необходимо создать базу жилого фонда, однако при первоначальной подготовке данных

возникнут определенные сложности, связанные со значительным количеством объектов и необходимостью отнесения каждого объекта к соответствующей группе однородного жилья с учетом большого числа поправочных коэффициентов. Значительные затруднения вызовет оценка стоимости 1 кв. метра жилья в сельской местности — здесь необходима дифференциация районов по престижности, наличию коммуникаций, экологичности.

Использовать зарубежный опыт в этом вопросе не представляется возможным по двум основным причинам.

Во-первых, на Западе с налогом на имущество тоже не все гладко. Там есть отработанные методики оценки недвижимости, накоплена большая статистическая база рыночных цен квадратных метров, и, несмотря на это, система работает со сбоями. В США система налогообложения базируется на оценочной стоимости недвижимости с поправкой на всякого рода коэффициенты. Оценку производят местные органы самоуправления, но контролировать их практически невозможно, — говорит Камерон Сойер, президент американской девелоперской компании GVA Sawyer.

Владельцы двух одинаковых объектов, расположенных по соседству, могут платить совершенно разные налоги. Многие адвокаты специализируются исключительно на обжаловании оценки имущества, произведенной для целей налогообложения. Таким образом, на идеальную систему оценки имущества, которая вызовет всеобщее доверие, рассчитывать не следует — она невозможна.

Во-вторых, социальное развитие и экономическая безопасность регионов невозможно без пересмотра пропорций распределения налоговых поступлений. Введение налога на жилое имущество и передача его на локальный уровень — шаг в этом направлении.

Литература:

1. Коварда В.В. Ресурсное обеспечение регионального развития (на примере центрального федерального округа) [Текст] / В.В. Коварда // Интеллект. Инновации. Инвестиции № 4 (2), 2011. — С. 50–55.

Theoretical Aspects of Resistance to Change in Organizations

Кунанбаева Дуйсекуль Ашимбековна, доктор экономических наук, профессор;
Кенжегаранова Мадина Калкамановна, докторант PhD, старший преподаватель
Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби (г. Алма-Ата)

Цель статьи заключается в изучении концептуальных подходов сопротивления персонала изменениям в организациях. Авторы работы отмечают, что недостаточное внимание на симптомы сопротивления сотрудников со стороны управленцев компании может привести не только к провалу программ изменений и значительным финансовым потерям, но и к утрате репутации компании на рынке.

Также в статье представлен краткий обзор теоретической литературы относительно разных взглядов авторов по управлению сопротивлением людей изменениям в организациях.

Kunanbayeva D. A., Doctor of Economics, Professor;
Kenzhegaranova M. K., PhD student
Kazakh National University after al-Farabi (Almaty, Kazakhstan)

The purpose of this article is to examine resistance toward change from the theoretical point of view and thus a brief literature review addressing the issues of resistance to change is presented in the main section of this paper. The authors conclude the article with speculations that many organizations pay not enough attention to the symptoms of change resistance and to the real resistance of employees which could be their reaction to abrupt intrusion to their day-to-day operations. This in turn may lead the companies to losses in terms of money, human resources and reputation.

Key words: *resistance to changes, change management, change resistance research, organizational changes, methods to overcome resistance to change in organizations*

Change is an unavoidable process in vibrant and sustainable organizations, therefore they either develop and adopt successfully the best change practices and manage wisely the consequences associated with it or they are susceptible to various negative effects that an organization might be unfortunately involved in once it ignores external and internal environments' necessities. The purpose of this article is to examine resistance toward change from the theoretical point of view and thus a brief literature review addressing the issues of resistance to change is presented in the main section of this paper. The authors of the article have also explained several reasons for such resistance found in the literature and discussed the ways to overcome negative attitudes that characterize different situations after the change efforts in organizations are implemented. The authors conclude the article with speculations that many organizations pay not enough attention to the symptoms of change resistance and to the real resistance of employees which could be their reaction to abrupt intrusion to their day-to-day operations. This in turn may lead the companies to losses in terms of money, human resources and reputation.

The force that opposes any change and transformation in organizations is called resistance. People resist not only to bad or harmful in their view changes, but also to those that meet their personal and organizational interests. It is the change that makes them resist no matter what future benefits it brings about for them and organizations.

Experts believe that conflict-free implementation of changes in conditions of cooperation of the entire team is an

exception rather than a rule. Resistance change may have a various force level and intensity. It manifests itself in the form of passive or more or less covert rejection of change which is expressed in the form of absenteeism, reduced productivity, or the desire to change jobs, and in the form of an active, open opposition to the restructuring (eg, in the form of strikes, explicit avoidance of innovation) [1].

Nonetheless, the resistance to change in organizations is so widespread that both managers and researchers need to examine the real reasons that explain the behavior of people. The reason for the resistance may be due to personal and structural barriers. Examples of personal barriers include, for example:

- fear of the unknown, preference is given to the familiar responsibilities and processes;
- the need for warranties, especially if there is a threat of the work place loss;
- denial of the need for change and the fear of explicit losses;
- threat to the established social relations in the old workplace;
- people not involved in the transformation due to lack of resources and time because of the operational work.

Organization level barriers are:

- inertia of complex organizational structures, the difficulty of re-orientation of thinking due to the prevailing social norms;
- interdependence of subsystems, one «unsynchronized» change hinders the implementation of the project;

Table 1. Forty-four excuses of not changing anything

<ol style="list-style-type: none"> 1. We have already tried this. 2. It is a different place. 3. It is too expensive. 4. It is not our responsibility. 5. We are too busy to do it. 6. It is not my job. 7. It is a radical change! 8. We do not have time for this. 9. There is not enough help for this. 10. We do not have enough space for this. 11. It is not practical for technical staff. 12. People will never agree. 13. The union will protest. 14. We have never done this before. 15. It is against the rules. 16. This will increase overhead expenses. 17. We have no authority. 18. It is too scientific. 19. Let us get back to reality. 20. It is not our problem. 21. Why we need to change anything? 22. You are right, but... 23. You take your time too. 	<ol style="list-style-type: none"> 24. It is not considered in the budget. 25. We do not have enough staff for this. 26. It is a good idea, but not practical. 27. Let us think about it. 28. Top management will never agree. 29. Let us record it all. 30. In the long term, we will incur losses. 31. We have not previously tried it. 32. Let us put aside for a time it. 33. Let us create a commission. 34. Has anyone ever tried it? 35. In fact, you say that... 36. Maybe it works in your department, but not in mine. 37. The Board of Directors will never... 38. You need to dig a little deeper... 39. Let us all slow down. 40. It does not pay off. 41. I know the guy that has tried it. 42. We have always done so. 43. It is too complicated. 44. What will the president say?
<p>Note — compiled from source [2].</p>	

- resistance to the transfer of privileges to certain groups and possible changes in the existing «balance of power»;
- past negative experiences with the project changes;
- resistance to transformation processes imposed from outside consultants [1, p.77].

The list of reasons describing employee resistance could be endless and it is not solely due to different industries and types of activities that employees are engaged in. Each organization and its staff are so unique and the reasons for resistance could be unique as well. However, some organizational development practitioners and researchers categorize reasons of resistance to change into personal, structural, rational, emotional aspects. Within these categories resistance to change is manifested in countless forms.

This way, staff members of any organization can have many causes and reasons not to accept the changes and resist them. As another illustration to it, Table 1 provides «Forty-four excuses of not changing anything». These are funny, but at the same time realistic responses and reactions of staff for the ongoing changes in the companies.

Before we describe the ways to overcome resistance towards change of personnel in organizations, let us dwell on the theoretical underpinning of resistance to change in organizations. This way the next sections present a brief literature review addressing the issues of resistance to change. Initially, we present our findings in literature that describes and discusses a traditional approach of understanding by scholars of

resistance to change in organizations and then we will dwell on the works that call for resistance to change to be conceptually reframed.

Questions about the nature of change arise continuously and since individuals and organizations are in the process of change almost all the time, various reactions to change emerge as well. It is known that a good number of change efforts failed due to challenges in understanding it and as a consequence this can cost organizations time, money, and other resources [3].

According to Herscovitch & Meyer, 2002; Wanberg & Banas, 2000 organizational change and resistance to change need to be studied at the individual level of analysis as opposed to the organizational one [4,5]. The antonym to resistance is commitment and individual commitment is an important element in garnering support for planned organizational change efforts [6].

Kurt Lewin, in the force field analysis stated that the change might be easier reached if the forces maintaining the status quo were reduced. He stated that resistance to change was status quo of the organization, therefore working with personnel, explaining them the change procedures was important. So Kurt Lewin said that working with forces maintaining status quo was better than increasing the forces that drive the change [7].

Moreover, Kurt Lewin’s (1951) field theory was the starting point in the use of the term resistance to change in

the 1950s and 1960s [8]. Since then resistance to change has been studied by organizational development and management scholars and was accepted as part of change process in organizations.

Coch and French studied the question «Why do people resist change so strongly?» They conceptualized resistance to change as a dichotomous behavioral variable in order to measure it. They stated that desirable/ compliant behaviors were interpreted as nonresistant, and nondesirable behaviors were considered as resistant. This way, employees at organizations were either compliant or resistant. As a method for preventing resistance, Coch and French offered employee participation in change efforts within organization. They stated that employee participation may reduce the employees' negativity during changes in organizations [9].

Lawrence (1954), another important contributor to resistance literature, did not agree with

Coch and French, stating that participation was too simple to be suggested as a method to overcome change resistance. Moreover, Lawrence's discussion dwelled mainly on both technical and social aspects of resistance to change. A key observation was that little attention to social characteristics might be a cause of resistance to change of staff members in the company. Further, Lawrence continued explaining that attitudes played a significant role in how managers think about resistance to change, and that expecting resistance from employees often could lead to just that. In order to work with it, he suggested that managers begin thinking of resistance to change as a useful signal that something was going wrong [10].

In some studies of resistance to change, the emotional reaction of employees to it was discussed more than the behavioral one. For example, Kanter (1985) described feelings of uncertainty and loss of control in understanding responses to change, whereas Argyris and Schon (1978) speculated about resistance in terms of defensive routines and frustration [11, 12]. In conceptualization of the study of resistance to change the aforementioned scholars' contribution to change research was important.

In contrast to one-dimensional conceptualizations of resistance to change, Piderit (2000) stated that resistance to change could be better understood if conceptualized as multidimensional, thus accounting for the possibility of ambivalence toward change. Piderit proposed a tripartite, attitudinal model of resistance toward change that included three components: (a) emotional (affective), (b) intentional (behavioral), and (c) cognitive. This perspective allows for a fuller understanding of how employees respond to change. Piderit explained ambivalence in the following way: an employee may want to perform in accordance with a change effort, however he/she feels that the change contradicts with his/her inner world, insights, or knowledge of a routine work and this finally results in mixed feelings [13].

As for Dent and Goldberg, they suggested that understanding of the knowledge and attitudes of employees were the key aspects in change efforts conducted by managers.

They stated that managers perceive that employee resistance were due to their reaction to the way change was introduced or that their expectations were not met. On the contrary, the matter was on the actions of managers that were problematic [14].

Kotter's (1995), a well-known researcher in the area of organizational change supported Dent and Goldberg's observations stating that intentional resistance to change was rare. He argued that lower level employees were more willing to change programs but found resistance to change in superiors [3].

Summarizing this brief literature review it is worth mentioning that once organizations take the course for change activities, resistance to change will occur. Different scholars' polar views are another evidence that change is a complex and most of the time painful process that inevitably takes place in many modern and forward looking organizations. The authors' point of view is that a multidimensional approach to understanding and examining the issues of resistance to change appears to be the right direction to start with. Furthermore, the earlier the managers are prepared for change resistance, the better.

The following table 2 illustrates three main reasons for the negative attitude towards change studied by Shirokova 2005. The difference between the information describing possible personal and structural reasons mentioned earlier and the information presented in the table is that it also describes the different ways of overcoming this negativity associated and followed by change [1]. Studies by Shirokova partially reflects the discussions in the literature review section of this paper, for instance Shirokova points out emotional attitudes to change which is mostly negative and this in turn is aligned with studies of Kanter (1985) and Argyris and Schon (1978).

In fact, the changes violate the traditional stability and procedures in organizations, due to them the staff has to review its activities and its results as well as reflect on how people meet the changed vision of the company. The challenge for managers and agents for change is not just the fact that they need to understand, reasonably notice and predict reactions of other employees, but they also must learn to control their reactions and emotions in the process of implementing change.

At all stages of the implementation of changes, the main task of managers is to work on overcoming the fear of employees about the change, to let them know that they can participate in change and have the rights to influence their course of action. Meanwhile it is necessary to establish a system of communication in organizations, update and discuss key aspects of change in order to reduce the possibility of high degree of resistance. It is important to convince the workers that the results of organizational transformation depend on them.

The authors of this article aimed at studying the resistance toward change from the theoretical point of view. A brief research literature has been presented in the paper in

Table 2. Types of negative attitudes to change and how to overcome them

Type of negative attitude	Ways to overcome negative attitude
<p>RATIONAL</p> <p>Failure to understand details of the plan, the belief that the changes are not necessary, lack of faith in the effectiveness of the planned change and the expectation of negative consequences.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • explain the plan more clearly and in detail; • describe what would happen if the program changes have not been initiated; • involve everyone in the team to improve the quality and demonstrate the effectiveness of the changes; • create a working bottom-up program for the reorganization of systems and processes
<p>PERSONAL</p> <p>The fear of job loss, anxiety about the future, resentment on the resulting change in the course of criticism, fear of interference from management.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • focus on the marked improvement in the prospects for the future for everyone; • offer plans that people are likely find positive and inspiring; • take responsibility for past failures; • present a scenario of anticipated benefits as a result of major changes
<p>EMOTIONAL</p> <p>Overall propensity to active or passive resistance to any change, lack of involvement, apathy towards the initiatives, shock, disbelief to the motives that caused the change</p>	<ul style="list-style-type: none"> • show examples of why the old ways do not work anymore • organize a series of meetings to inform the details of the plan of change; • demonstrate that the new policy is not simply a «highlight» of the month; • explain the reasons for the changes and promise their involvement in the process; • be completely honest and answer all questions
<p>Note — compiled based on the source [1, p.78].</p>	

order to describe the thoughts and trends in examining the issue by different scholars abroad. Some scholars speculated in the discussions that resistance to change of employees at organizations should be studied from their behavioral point of view. The others stated that the emotional side was crucial and that signs of resistance could be denial to commit to changes, or some verbal apprehensions and negative feelings are also the emotional attitude to changes. A social and technical side of change efforts must be also taken into account when an organization is in the change process. Apart from one dimensional study of resistance to change, a multidimensional approach in examining it was discussed by the scholar like Piderit (2000). This way in studying the resistance to change it is important to have in mind a complex and multi-faceted phenomena including internal people’s feelings, emotions, behavioral attitudes, perceptions etc occurring in organizations.

Although there is not a single formula or method to overcome resistance to changes, neglecting it may cost a company a fortune. Quite often organizations implement change programs and when at the beginning everything seems to

be going well they do not even notice later how everything may suddenly turn bad. Negligence to such things as high employee resignation rate, absenteeism, lowering employee morale, operational mistakes, increased customer complaints and hidden and open resistance to changes can be hazardous to the company and may lead to its complete failure on the market.

In order to remain competitive in an outer market, an organization must make use of all its knowledge and resources. It is obvious that employee resistance could be dealt with by organizations and managers. Some managers are very successful in dealing with resistance and some are not. However, organizations must learn lessons and utilize communication channels effectively. It is important to speak to people, organize meetings and explain what is going on and involve them in change activities. As well it is very helpful to train and educate employees to new procedures, new obligations and new styles of conducting work. This way, understanding and being prepared to changes in employee behavior, emotions and cognitive processes is crucial when implementing changes in an organization.

References:

1. Shirokova G. V., Managing organizational change: study book (study manual). — St. Petersburg.: Publishing House of St. Petersburg State University, 2005. — 432.

2. Allen Cohen R. (ed.) The MBA in Management / Translated from English. — 3rd ed., — М.: Alpina Business Books, 2006. — 507.
3. Kotter J. (1995). Leading change: Why transformation efforts fail. Harvard Business Review, 73, 59–67.
4. Herscovitch L., & Meyer J. P. (2002). Commitment to organizational change: Extension of a three-component model. Journal of Applied Psychology, 87 (3), 474–487.
5. Wanberg C. R., & Banas J. T. (2000). Predictors and outcomes of openness to changes in a reorganizing workplace. Journal of Applied Psychology, 89, 132–142.
6. Armenakis A. A., & Bedeian A. G. (1999). Organizational change: A review of theory and research in the 1990s. Journal of Management, 25, 293–315.
7. Rex D. Foster, Resistance, Justice, and Commitment to Change in Human Resource Development Quarterly, vol. 21, no. 1, Spring 2010
8. Lewin K. (1951). Field theory in social science. New York: Harper and Row.
9. Coch L., & French J. (1948). Overcoming resistance to change. Human Relations, 1, 512–532.
10. Lawrence P. R. (1954). How to deal with resistance to change. Harvard Business Review, 32 (3), 49–57.
11. Kanter R. M. (1985). Managing the human side of change. Management Review, 74, 52–56.
12. Argyris C., & Schon D. (1978). Organizational learning: A theory of action perspective. Reading, MA: Addison-Wesley.
13. Piderit S. K. (2000). Rethinking resistance and recognizing ambivalence. A multidimensional view of attitudes toward organizational change. Academy of Management Review, 25, 783–794.
14. Dent E. B., & Goldberg S. G. (1999). Challenging «resistance to change.» The Journal of Applied Behavioral Sciences, 35, 25–41.

Использование подхода «Управление сложностью» (Complexity management) не только в пределах логистических процессов

Купцова Анастасия Александровна, аспирант

University of Pardubice Jan Perner Transport Faculty, Departments of Transport Management, Marketing and Logistics

Пуруша Петр, доктор, доцент, инженер

В нынешнем мире бизнес-процессы подвергаются влиянию постоянных катализаторов со стороны информационных и коммуникативных технологий. Назревает время, когда инновационные приложения требуют изменить традиционный подход в принятии решений на более многогранные подходы для оптимизации коммерческой деятельности в интересах предпринимательских целей. Эта статья посвящается методам решения проблем, когда требуется не сводить сложность регулирования процессов к минимуму, а наоборот, научиться управлять этой сложностью, извлекая с данной тактики максимум экономической прибыли и развиваться на должном уровне, отвечающем современным требованиям.

In today's world, business processes are affected by permanent catalysts of the information and communication technologies. Innovative applique require to change the traditional approach to decision-making on a more multi-faceted approach to optimize the commercial activities for business purposes. This article dedicate methods of solving problems that require do not to reduce the complexity of the regulation processes to a minimum, but to learn to manage this complexity and to grow up economic profit.

Вступление

В настоящее время мы находимся на пороге эволюции турбулентных прерывистых процессов. На смену эры непрерывных линейных систем приходят новые методы, оказывающие значительное влияние на тренды менеджмента, например, такие как теория хаоса, сложность, в том числе и управление этой сложностью (Complexity management). Новейшие подходы широко используются в комплексных,

динамических и нестабильных системах. Но часто приходится сталкиваться с проблемами, которые возникают из-за ограниченных возможностей предвидеть поведение систем в будущем. Последствия, вызванные вмешательствами негативных и критических факторов, принято ассоциировать с понятием «эффект бабочки». Это следствия, когда в связи с появляющимися незначительными отклонениями происходят большие нарушения в структурах сбалансированной системы: «Говорят, что даже

такая мелочь, как взмах крыла бабочки, может, в конце концов, стать причиной тайфуна на другом конце света».

Новые технологические возможности создают крепкую поддержку для ведущих менеджеров и побуждают их приспособляться к новым элементам технологий, заполняющих конкурентный рынок. Поэтому очень важно понимать актуальность развития новой информационной среды, создание ведущей интегрированной стратегии, которая предусматривает снижение сложности на тех этапах, которые не эффективны и повышение сложности на самых выгодных позициях с манипулированием необходимого арсенала инструментов в процессах принятия решений.

Актуальные аспекты в бизнес-процессах

Динамическое развитие предусматривает зарождение феноменов, которые прогрессируют со временем. Появляется такое понятие, как «Феномен сложности», который представляет собой большой диапазон количества новинок, информации, дат, технологий, продуктов производства в свете современных открытий. В 2010 году на рынок было представлено примерно 31 000 видов новых продовольственных товаров, а также товаров для дома. Так, например, в 2010 России начинают продавать первые функциональные напитки, разработанные совместно с учеными из Японии и РАН. Также в России начинает набирать обороты шоколад компании Alfred Ritter GmbH. По мониторингу компании Euromonitor International можно судить, что сегмент шоколадных изделий среди всего кондитерского рынка будет самым быстрорастущим. На повестке дня речь идет о том, что с 2011 по 2016 год он может увеличиться на 21%. Ни для кого не секрет, что рынок мобильных устройств с каждым годом растет и совершенствуется. А в 2013 году компьютерные компании планируют повысить свой доход, продав 338 миллионов персональных компьютеров. В целях конкурентоспособности компьютерный рынок развивается постоянно, и производителю очень выгодно внедрять инновационные технические ресурсы в компьютерную технику. Каждый новый выпускаемый вид от обычной плитки шоколада до мультимедийного оборудования требует определенные условия для развития, производства, маркетинга, дистрибуции, продажи и ликвидации.

При внедрении новых систем и решений Event management особенно интересуется аспектами внимания. Феномен внимательности нельзя воспринимать, как незначительный фактор в повышении продуктивности функциональной деятельности. Управление внимательностью является одним из важных показателей предпринимательского успеха. Объем данных, передающихся через Интернет, удваивается примерно каждые 100 дней. Attention Economy диктует новые правила, когда распространить товар, дать о нем знать, не является основной задачей. Одна только газета New York Times содержит в одном выпуске больше фактической информации, чем

весь доступный письменный материал 15 столетия. У потенциальных клиентов возможно появление информационного стресса. Поэтому, чтобы удержать клиента, заинтересовав выгодами своей продукции, производители все чаще становятся мобильными, вовлекая в свои разработки модернизирующие усовершенствующие средства. С учетом прогресса качественных технологических решений, появляется большая требовательность и к сервису доставок. Этап поставок является главным заключительным звеном в вопросе того, как сохранить постоянных клиентов и установить долговременное сотрудничество между всеми участниками коммерческого предложения.

Сложность в процессах принятия решений

К наиважнейшим социально экономическим катализаторам в настоящее время относятся: возникновение растущих сложнорешаемых проблем, растущая динамика резких изменений, ограниченные стандартные прогностические методы, а также и ситуация часто усугубляется неопределенностью и риском. Традиционные постулаты являются неэффективными, так как снижается способность к анализу, системы управления, которые были актуальны в прошлом, теряют смысл, долговременное планирование все больше становится иллюзионным, статистические данные становятся неприменимы для экстраполяции будущего.

Область сложностей в цепочке поставок является комплексной и глобальной — фактор времени, человеческий фактор, логистические технологии, информационные и коммуникативные технологии подвергаются все большему анализу, и в создании структурной цепочки, и в выборе бизнес-решения рассматриваются самые разносторонние альтернативы.

Инструменты управления сложностью

Системы должны соединять изолированные области предприятия, а также интегрированные платформы, и при этом давать актуальную информацию о протекающих материальных и нематериальных процессах. Дальше необходимо умножить распространение информации не только внутри фирмы, но и в рамках целой цепочки (Extended Enterprise). Основу эффективного сотрудничества в определенных рамках составляет информационное решение, например CPFR (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment, согласованное планирование, прогнозирование и распределение) С помощью функционально гибкого и популярного инструмента управления информацией, направленного на выгодное сотрудничество производственных и торговых отделов, повышается высокий уровень надежности и прозрачности бизнес-процессов. Технология CPFR включает в себя систематичный продукт, составляющий основу текущих процессов предприятия (рис. 1).

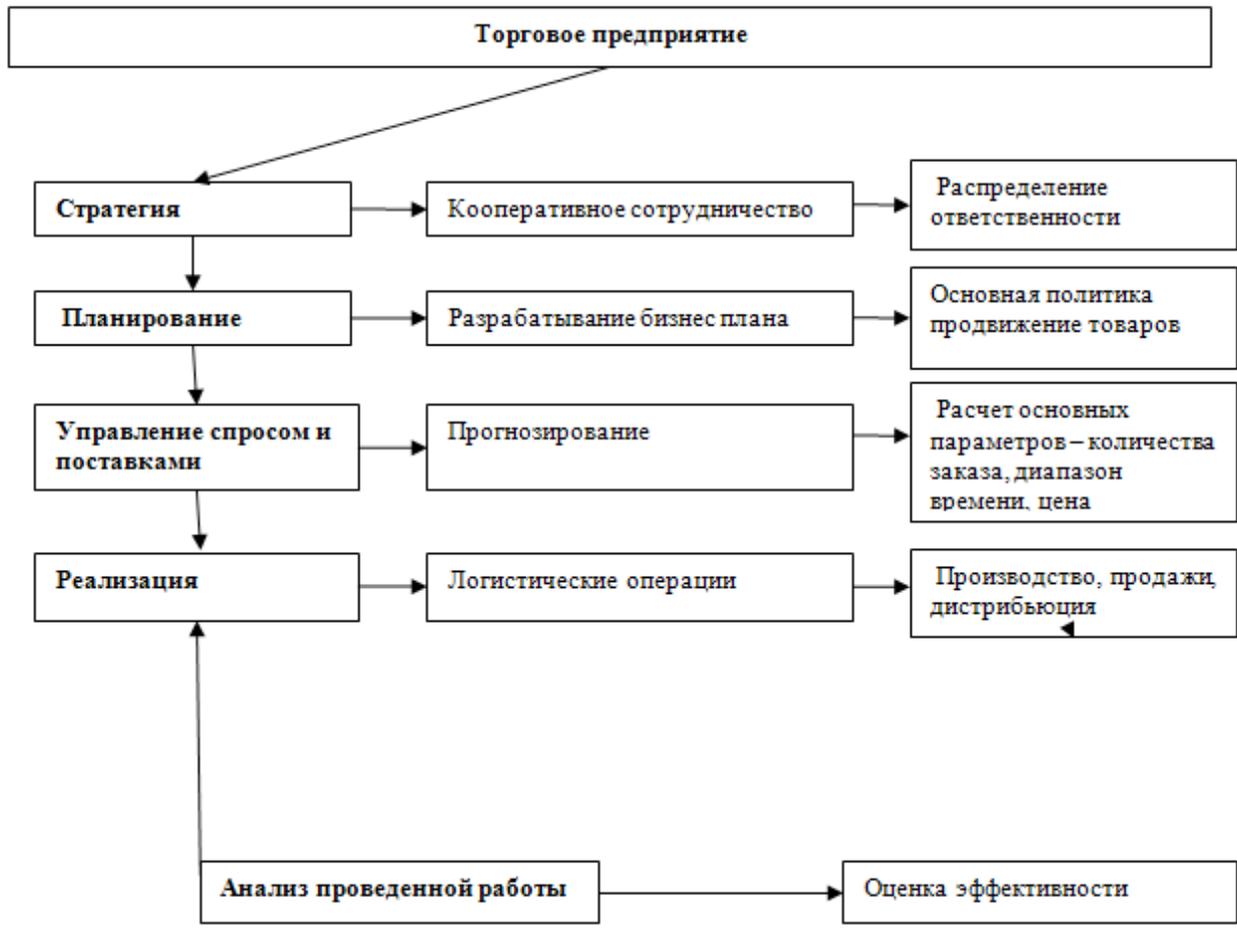


Рис. 1.Способы эффективного управления с помощью технологии CPFR

Источник: <http://www.vics.org/committees/cpfr/> . Оправленный авторами

Решение системы требует гарантии постоянного доступа и умноженный результат качества для потребителей радиосвязью с помощью мобильных приложений — мобильная on-line канцелярия, предоставляющая возможность делиться on-line информацией об объемах, запасах, поставках, потреблении, предвидении планов с поставщиками и заказчиками, стандартизации заявок на материалы и процессы производства и каналы дистрибуции. Создаются системы для информации мобильных актив MAMS (MAMS — Mobile Asset Management System). Структура таких систем изображена на рис. 2.

Широкое распространение получила RF технология складов. Рассматривается большой диапазон товаров, которые маркируются специальными RF-метками. Также можно интегрировать и использовать действующие подсистемы — back office.

Решение сложностей:

- Опорная архитектура.

В обязательном порядке входит 6 иерархических слоев бизнеса и IT процессов — бизнес стратегия, бизнес процессы, информационная база, приложения пользователей, инфраструктурные службы — перенос дат, резервирование, охрана.

- Self-healing

Способность автоматических элементов и компонентов архитектуры управлять собственным режимом и исправлять ошибки

- Uber OS

Система высшего уровня, задачей которой является управлять и координировать деятельность всех компонентов во всём диапазоне систем

Для достижения высокой надежности поставок с помощью интеграции ключевых партнеров, снижения количества поставщиков для установления гарантии надежности необходимым шагом в любом бизнесе является установление предпринимательской стратегии supply chain management SCM (Схема3). Найти правильное соотношение между гибкостью, сроками доставки, затратами на сервис и достижением поставленной цели — получить прибыль с товара, за который потребитель охотно платит.

Созданию гибкой жизнестойкой стратегии против неожиданных внешних воздействий способствуют аспекты мобильности, модификация основных решений и планов обновлений, креативность, способность подавать решение и задавать параметры для рынка, интегриро-

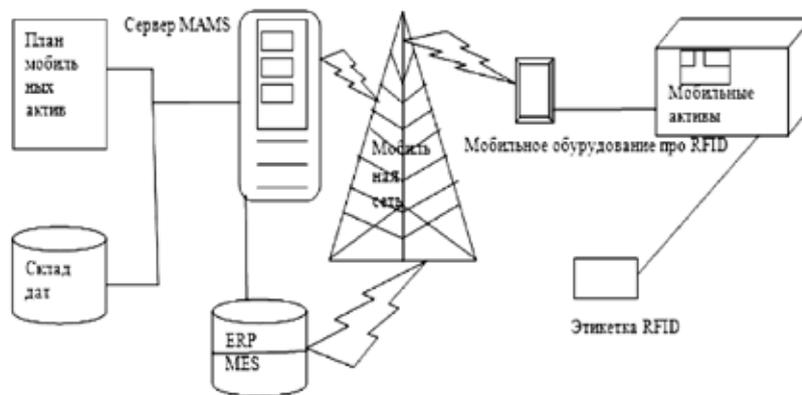


Рис. 2. Структура управления активами с помощью MAMS

Источник: Fiala, Petr. Dynamické dodavatelské sítě. 1. vyd. Praha: Professional publishing, 2010. 170 s

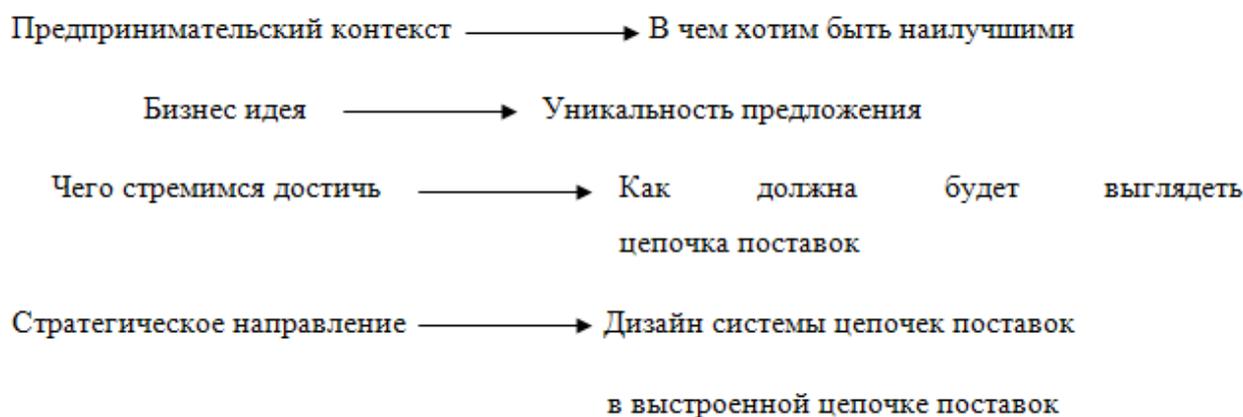


Рис. 3. Подход для создания предпринимательской стратегии

вать процессы обучения для непрерывного улучшения бизнес-моделей.

Каждое предприятие должно быть заинтересовано в создание Adaptive Enterprise. Предпосылки адаптивного предприятия заключаются в распознавании возможностей, изменений и индивидуализации своих продуктов, в постоянном контроле потребности своих клиентов и все время быть готовым изменять свою позицию на рынке, чтобы идти в ногу со своими потребителями. Как пример приведем адаптивное предприятие Hewlett Packard «Хьюлетт Паккард», которое является известной американской компанией в области информационных технологий. Отличается конкурентоспособностью и большой производительности программного обеспечения. В 2010 году HP опередила ведущие компании в продажах смартфонов. Компания HP представила свою концепцию Adaptive enterprise в марте 2003 года и с от того времени в него постепенно включают дополнительные компоненты. В 2008 году HP объявила о покупке Electronic Data Systems (EDS). В будущем намеривается инвестировать 2,5 миллиардов долларов годовых. HP при этом характеризует концепцию Adaptive enterprise, как интеграцию процессов,

людей, технологий с целью помочь организациям достигнуть наилучшее сопровождение ИТ процессов и бизнес процессов и реагировать незамедлительно. Главные компоненты концепции — виртуальные источники, которые способствуют сократить расходы на одного виртуального клиента на 60 % и одновременно повысить эффективность труда. Компания HP представляет две новые модели четырехsocketных серверов в линейке HP ProLiant Gen8 — BL660c Gen8 и DL560 Gen8 — ориентированных на использование в виртуальных средах. Главной отличительной характеристикой новых серверов станет встроенная архитектура HP ProActive Insight.

Заключение

Для поддержки целей любого бизнеса необходимо быстро и правильно реагировать на развитие сложностей, которые предоставляет информационная среда. Один из важнейших атрибутов в ведении бизнеса у предпринимателей заключается в соответствии принципов бизнеса с технологическими решениями разработчиков. Управление сложностями побуждает отделы ИТ расширять свою

креативность и многогранность в намерении вводить для информационных кооперативных целей предложения последних трендов. В последующих этапах в управлении технологическими решениями большое внимание стоит

уделить проблемам «Business — IT Alingment», которые старается решить теория управления сложностями, чтобы преодолеть барьер в качественном моделировании бизнес-процессов.

Литература:

1. CPFR Committee, 2011, <http://www.vics.org/committees/cpfr/>.
2. Fiala, Petr. Dynamické dodavatelské sítě. 1. vyd. Praha: Professional publishing, 2010. 170 s.
3. Bruckner Tomáš, Voříšek Jiří, Buchalcevoá Alena a kolektiv. Tvorba informačních systémů 2012. 357 s.
4. Официальный сайт компании Hewlett-Packard. www.hp.com/ru.
5. The Global New Produkt database, Mintel Intl. Group Ltd.
6. T. H. Davenport, J.C Beck. Attention Economy.
7. R D Stacey (1993). Strategic Management and Organization Dynamics, Pitman, London.

К вопросу оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков в современных условиях

Лицеванова Ирина Леонидовна, магистрант
Тюменский государственный университет

В период кризиса банки столкнулись с фактом неплатежеспособности большинства заемщиков, поэтому сегодня необходим более тщательный анализ кредитоспособности предприятий. В статье подчеркивается необходимость комплексного подхода в качестве приоритетного метода оценки кредитоспособности. Выделены основные факторы (внутренние и внешние), которые влияют на величину кредитного риска банка.

Ключевые слова: кредитоспособность; кредитный риск; количественная и качественная оценки кредитоспособности; коэффициенты ликвидности; коэффициенты оборачиваемости; коэффициенты рентабельности; рейтинг кредитоспособности.

В условиях кризисного состояния российской экономики многие хозяйствующие субъекты столкнулись с серьезными финансовыми проблемами. Это, прежде всего, острая нехватка финансовых ресурсов для поддержания на необходимом уровне экономического роста. С одной стороны, спрос на финансовые ресурсы предприятий и организаций в последние два-три года существенно возрос. Этот рост обусловлен в значительной мере сужением доступа к зарубежным источникам финансирования в условиях финансового кризиса.

Если в 2006 г. в РФ отношение кредитов к ВВП не превышало 22 %, то в 2009 г. — более 30 %. [7].

С другой стороны, банки чаще, чем прежде, сталкиваются с фактами неплатежеспособности предприятий-дебиторов. Поэтому каждая кредитная организация должна очень взвешенно и обстоятельно подходить к оценке кредитоспособности заемщиков. Острота кредитного риска сдерживает процесс кредитования предприятий, тем самым тормозится экономический рост. Этим объясняется нежелание многих банков кредитовать процесс реального производства [5, с. 6].

В данных условиях существенно возрастает роль тщательного, грамотного анализа и оценки кредитоспособ-

ности предприятий-заемщиков и на этой основе эффективного управления кредитным риском.

Современная практика взаимодействия кредиторов и заемщиков выработала различные методики оценки кредитоспособности последних. Однако жизнь не стоит на месте. Кризисное обострение заставило банки подходить к оценке кредитоспособности заемщиков особенно тщательно и всесторонне. Поэтому действующие методические подходы к оценке кредитоспособности нуждаются в развитии и совершенствовании. Методы оценки кредитоспособности должны отражать анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий-заемщиков, оценку имущественного положения, анализ структуры функционирующего капитала, ликвидности и платёжеспособности, но также и кредитную историю заемщика, его рыночные позиции, качество управления, перспективы развития бизнеса и др.

Большинство крупных российских банков имеют свои методики оценки кредитоспособности юридических лиц. Но базисное значение, безусловно, принадлежит методике, разработанной специалистами Сбербанка РФ.

В настоящее время существует необходимость более основательного и всестороннего сочетания количест-

венных и качественных способов оценки деятельности предприятия-заёмщика на основе глубокого и всестороннего анализа методов оценки его кредитоспособности, используемых в России и за рубежом. Полнота и значимость качественных способов оценки должны в большей мере опираться на их объективное содержание, чем на субъективные мнения отдельных экспертов и специалистов.

Можно определить основные принципы, на которых должна базироваться оценка кредитоспособности предприятий-заемщиков: единство методических подходов к оценке; полнота отражения информации; достоверность предоставляемых данных; учет специфики предприятий.

Для оценки финансового состояния юридических лиц, как правило, используются три группы оценочных показателей [4, с. 217]:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты соотношения собственных и заемных средств;
- показатели оборачиваемости и рентабельности.

Основными оценочными показателями являются [4, с. 221]:

- Коэффициент абсолютной ликвидности K1;
- Промежуточный коэффициент покрытия K2;
- Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) K3;
- Коэффициент соотношения собственных и заемных средств K4;
- Рентабельность продукции (или рентабельность продаж) K5.

Другие показатели оборачиваемости и рентабельности используются для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к первым пяти показателям. Оценка результатов расчетов коэффициентов заключается в присвоении заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными [1, с. 48].

Поскольку процесс кредитования связан с определенным риском, предоставление ссуд банк обусловливает изучением кредитоспособности, то есть изучением факторов, которые могут повлечь за собой непогашение ссуды.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на кредитный риск [3, с. 24]:

1) Внешние факторы;

Под внешними факторами риска понимаются все возможные причины возникновения кредитного риска, повлиять на наличие которых не может ни банк, ни заемщик.

К внешним факторам кредитного риска следует отнести: факторы общемирового уровня, факторы национального уровня, социально-политические факторы, региональные факторы, криминальные факторы кредитного риска, отраслевые факторы, чрезвычайные ситуации (форс-мажор).

2) Внутренние факторы, которые подразделяются на [5, с. 29]:

1. Факторы, присущие заемщикам;

Второй сегмент факторов, вызывающих появление кредитного риска, образуют факторы, которые возникают в деятельности самого предприятия-заемщика и на которые оно может влиять.

К данной группе факторов кредитного риска относятся: неквалифицированный менеджмент, неквалифицированный персонал, недобросовестность заемщика, криминальные факторы, территориальный фактор.

2. Факторы, присущие банку.

В деятельности банка также присутствуют факторы, влияние которых приводит к возрастанию кредитного риска.

К таким факторам относятся: недостатки кредитной политики, неквалифицированный персонал, операционные ошибки, недостатки внутреннего контроля.

Различия в методиках классификации заемщиков со стороны коммерческих банков приводят к тому, что одни и те же предприятия попадают в разные классы по рейтингу кредитоспособности. Это, соответственно, определяет разные условия кредитования, подвергая, таким образом, отдельные банки более высокому кредитному риску.

В настоящее время, наиболее оправданным на наш взгляд, является комплексный подход к оценке кредитоспособности заемщика. Наряду с общераспространенными показателями, которые характеризуют структуру капитала и имущественное положение заемщика, немаловажными являются: показатели рентабельности, позволяющие определить результативность и целесообразность финансово-хозяйственной деятельности; показатели, характеризующие рынок и выпускаемую продукцию, позволяющие оценить факторы, способные так или иначе повлиять на непрерывность операционного цикла деятельности организации, что влияет на способность генерировать денежные средства, необходимые для дальнейшего расширенного воспроизводства и погашения заемных обязательств; показатели, характеризующие производительность труда и материалоотдачу; уровень инновационной активности и использование информации, дающей конкурентные преимущества, позволяющие судить о возможности успешной реализации проектов, под которые привлекаются заемные средства; показатели, характеризующие организационно-управленческую базу, систему бухгалтерского учета и внутрихозяйственного контроля и ее эффективность, репутацию организации и ее менеджеров, обеспечивающие четкое представление о политике, проводимой руководством заемщика, о его компетентности, порядочности, соответствии организационной структуры производственным, финансовым, социальным особенностям заемщика, показатели, характеризующие денежный поток организации, оценивающие его величину, структуру и стабильность, что чрезвычайно важно при оценке возможности выполнения кредитных обязательств.

Литература:

1. Бондаренко С. В., Сапрунова Е. А. Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит. 2008. № 24.
2. Васильева А. С. Основы управления рисками кредитования предприятий в современных условиях // Финансы и кредит. 2008. № 38, с. 48
3. Заболоцкая В. В., Аристархов А. А. Методика оценки кредитоспособности малого бизнеса // Финансы и кредит. 2009. № 12.
4. Лаврушин О. И., Мамонова И. Д., Валенцева Н. И. Банковское дело: учебник / под ред. Лаврушина О. И. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2008. — 768 с.
5. Попов И. В. Совершенствование методов оценки кредитоспособности и управления кредитным риском юридических лиц, АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации». М.: 2010, 161 с.
6. Щербаква Т. А. Анализ финансового состояния корпоративного клиента и его роль в оценке кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит. 2009. № 22.
7. Сайт информационно-аналитического агентства «Эксперт-РА». — <http://www.raexpert.ru>

Применение скоринговой системы с использованием дифференцирования процентных ставок при оценке кредитоспособности заемщика

Лицеванова Ирина Леонидовна, магистрант
Тюменский государственный университет

В статье рассмотрены различные модели оценки кредитного риска банком: рейтинговые модели, нейронные сети, экспертные методы, скоринг-системы и пр. Для уменьшения кредитного риска предлагается внедрение дифференцированных процентных ставок в практику скоринговых систем. Это позволит снизить уровень просроченной задолженности в будущем.

Ключевые слова: кредитоспособность; кредитный риск; нейронные сети; скоринг-системы; класс кредитоспособности.

Процесс кредитования связан с действиями многочисленных и многообразных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды в установленный срок. Поэтому предоставление ссуд банком заемщику обуславливает изучение кредитоспособности заемщиков, т.е. изучение факторов, которые могут повлечь за собой их непогашение. Цели и задачи анализа кредитоспособности заключаются в определении способности заемщика своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде, степени риска, который банк готов взять на себя; размера кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах и, наконец, условий его предоставления [2, с. 40].

Все это обуславливает необходимость оценки банком не только платежеспособности клиента на определенную дату, но и прогноза его финансовой устойчивости на перспективу. Объективная оценка финансовой устойчивости заемщика и учет возможных рисков по кредитным операциям позволяют банку объективно управлять кредитными ресурсами и получать прибыль.

Таким образом, кредитоспособность — это прогнозная, перспективная платежеспособность заемщика, оценка которой должна охватывать предполагаемый пе-

риод пользования кредитом. В современных условиях существует достаточное количество подходов к разработке моделей оценки кредитного риска. Эти подходы можно разделить на следующие основные группы:

— статистические методы основаны на расчете финансовых коэффициентов, выбор которых является отдельной проблемой. Обычно принимаются в расчет коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности, прибыльности (рентабельности) и рыночной активности. Статистические методы предполагают наличие финансовой отчетности организации, анализируя которую с помощью коэффициентов, определяются группа риска или количество набранных баллов, на основании которых принимается решение о кредитовании;

— рейтинговые модели рассчитываются путем умножения значения показателя на его вес (коэффициент значимости) в интегральном показателе. В мировой практике при оценке кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов применяются в основном следующие пять групп коэффициентов: ликвидности, оборачиваемости, финансового рычага, прибыльности, обслуживания долга;

— нейронные сети — оценка клиента на рынке кредитования организаций в работе осуществляется с исполь-

зованием таких групп факторов риска, как эффективность деятельности, стабильность деятельности и желание клиента платить. Оценка кредитоспособности осуществляется на основе нечеткой нейронной сети, обучаемой с помощью генетического алгоритма;

— экспертные методы применяются при отсутствии убедительной кредитной истории недавно созданных предприятий. Это делает необходимым использование экспертных оценок, которые, впрочем, не снижают уровня неопределенности, присущего решаемой задаче. Экспертами предложены критерии, по которым производится оценка кредитоспособности организации бизнеса, а также набор схем кредитования (условий, на которых предоставляются заемные средства). Далее, на основе теории нечетких множеств, производится сопоставление характеристик заемщика с предложенными критериями в целях определения возможности кредитования, а затем — со схемами кредитования в целях определения подходящих условий кредитования, при этом результатом является и степень уверенности эксперта в проведенном сопоставлении;

— нечетко-множественный подход — в качестве параметров для ранжирования заемщиков по приоритетности используются следующие количественные и качественные показатели: величина комиссионного дохода, полученного от заемщика; величина среднемесячных остатков на счетах заемщика; величина процентного дохода, полученного от заемщика; лояльность заемщика к банку. Для заемщика определяется уровень кредитного риска, который разбивается на 5 классов. Нахождение группы приоритетности и класса кредитного риска базируется на системе нечетких правил для входных и выходных лингвистических переменных. Анализируется кредитная заявка заемщика, и в зависимости от группы приоритетности и уровня кредитного риска определяются рекомендуемые условия кредитования [3, с 34];

— скоринг — это метод классификации заемщиков на различные группы для оценки кредитного риска; представляет собой математическую или статистическую модель. В качестве исходного материала для скоринга используется разнообразная информация о прошлых клиентах, на основе которой с помощью различных статистических и нестатистических методов классификации делается прогноз о кредитоспособности будущих заемщиков.

Скоринг-системы позволяют банковским работникам быстро принимать решения о кредитовании, регулировать объемы кредитования в зависимости от ситуации на рынке и определять оптимальное соотношение между доходностью кредитных операций и уровнем риска.

На практике банки имеют различные методики определения кредитоспособности организаций, единые отраслевые стандарты отсутствуют. В основе методик лежат данные, полученные при обработке и оценке показателей баланса, форм бухгалтерской отчетности и данных оперативного учета и т. д. Информация подобного рода обрабатывается с учетом регламента предоставления кредитов клиентам и кредитной политики. Нередко используются

методики, основанные на сочетании нескольких рассмотренных выше подходов.

Недостаточная платежеспособность предприятий — фактор, определяющий высокий уровень рисков при кредитовании. Кроме того, зачастую предприятия ведут «двойную» бухгалтерию, что не позволяет банку правильно оценить их финансовое положение и рассчитать уровень кредитного риска. Плюс техническое оснащение значительной части промышленных предприятий тормозит производство конкурентоспособной продукции, реализация которой позволит вернуть выданную ссуду.

При проведении оценки кредитоспособности в кредитном процессе с целью уменьшения кредитных рисков и реализации индивидуального подхода к каждому клиенту целесообразно было бы ввести в практику методику варьирования процентных ставок, которая позволит более тщательно учитывать кредитные риски. Банки, обладая значительной информацией о финансовом состоянии своих клиентов, могут сегментировать заемщиков на группы более или менее подверженные риску, чтобы дифференцировать ставку по кредиту в зависимости от принадлежности потенциального клиента к одной из этих групп.

При этом оценивать финансовое состояние заемщика возможно с помощью максимально детализированной системы коэффициентов:

— рентабельность (общая рентабельность, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность продукции, рентабельность оборотных активов);

— ликвидность и платежеспособность (быстрый коэффициент ликвидности, коэффициент покрытия запасов, текущий коэффициент ликвидности);

— деловая активность (оборачиваемость активов, оборачиваемость кредиторской задолженности, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость запасов);

— финансовая устойчивость (коэффициент финансовой зависимости, коэффициент автономии, обеспеченность запасов собственными оборотными средствами).

В зависимости от полученного результата заемщику может быть присвоен один из нескольких классов кредитоспособности:

— 1-й класс — кредитование заемщика не вызывает сомнения, ему могут быть предложены максимально низкие тарифы;

— 2-й класс — кредитование заемщика и тарифная политика в отношении его требует взвешенного подхода;

— 3-й класс — кредитование связано с повышенным риском, что должно быть учтено при установлении процентной ставки.

В потребительском кредитовании набор параметров, исследуемый при расчете кредитного рейтинга, может выглядеть, например, так:

— уровень среднемесячного дохода за последние 6 месяцев;

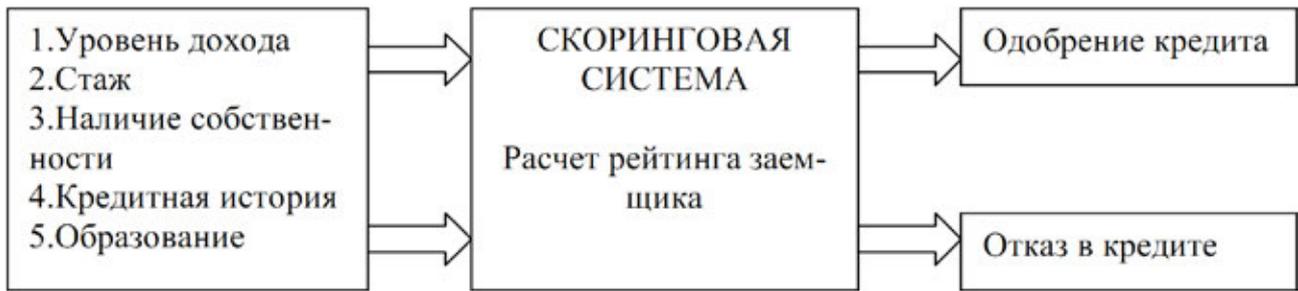


Рис. 1. Схема работы скоринговой системы



Рис. 2. Схема работы скоринговой системы с учетом модернизации

- стаж работы на последнем месте работы;
- возраст;
- семейное положение;
- количество лиц, находящихся на иждивении;
- образование;
- должностной статус;
- наличие в собственности недвижимости и т. д.

Еще более приемлемым вариантом является использование скоринговых систем с учетом их определенной модернизации. ОАО «Сбербанк России» в августе 2010 г. в Москве открыл Центр сопровождения клиентских операций и запустил проект «Фабрика кредитов». В настоящее время такие системы, несмотря на использование большого количества входных данных, дают лишь одобрение кредита — бинарную оценку кредитоспособности заемщика: «выдать кредит» (или «заемщик кредитоспособен») либо «отказать в выдаче кредита» (или «заемщик некредитоспособен») (рис. 1).

Так как скоринговые системы определяют рейтинг заемщика, который отражает вероятность выхода потенциального клиента на просрочку, представляется логичным использование таких систем для дифференциации

предлагаемой ставки по кредиту. Схема работы скоринга с учетом предлагаемой модернизации приведена на рисунке 2.

В данном случае разница в проценте является так называемой «премией за риск» и рассчитывается с учетом необходимости компенсации недополученных доходов, а также расходов, связанных со списанием безнадежной к взысканию задолженности и расходов по отвлечению средств для формирования резерва на возможные потери по ссудам.

Оценка кредитоспособности на основе финансовых коэффициентов требует индивидуального подхода к каждому клиенту. Необходима систематическая аналитическая работа по оценке финансового состояния заемщика. Таким образом, для усовершенствования методики оценки кредитоспособности банку целесообразно применять методику, основанную на финансовых коэффициентах, дополнив ее при необходимости методикой варьирования процентных ставок. Это усложнит кредитный процесс на стадии рассмотрения заявки и решения о выдаче кредита, но при реализации на практике позволит снизить уровень просроченной задолженности, который в настоящее время критически высок.

Литература:

1. Гордина В. В. Кредитный скоринг в системе банковского риск-менеджмента // Финансы и кредит. 2011. № 23. С. 47–52.
2. Казакова И. И. О методах оценки кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит. 2007. № 6. С. 40–46.
3. Лукашевич Н. С. Оценка кредитоспособности организаций на основе экспертного и нейросетевого подходов // Финансы и кредит. 2011. № 27. С. 30–39.

Анализ рынка консультационных услуг Сибирского федерального округа

Макарова Жанна Александровна, магистр
Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского

В статье представлены результаты анализа рынка консультационных услуг Сибирского федерального округа: выявлена емкость, как официального рынка консалтинговых услуг, так и той его части, которая не относится к сфере регулирования государственными органами (консультанты-фрилансеры); прослежена динамика показателей спроса и предложения на рынке консультационных услуг за 4 последних года (2009–2012 гг.), выявлены сильнейшие игроки на рынке, дана оценка последующему развитию консультационной отрасли в Сибирском регионе.

Ключевые слова: управленческое консультирование, специалисты по управленческому консультированию, консультант по управлению, рынок консультационных услуг.

Рынок консультационных услуг Сибирского федерального округа имеет определенную специфику, как и любой другой региональный рынок консалтинга России. Это обусловлено как общеэкономическим состоянием региона, спецификой производственных предприятий, преобладающих в регионе, так и нормативно-правовой базой, действующей в регионе, уровнем бизнес-культуры и темпов ее развития.

Исходными материалами для оценки ситуации на рынке консультационных услуг г. Новосибирска, анализа тенденций его развития являются:

- данные Государственной службы статистики РФ (Росстат);
- рэнкинги и рейтинги авторитетных агентств («Эксперт РА», «Эксперт-Сибирь») за 2009–2012 гг;
- данные сайтов Freelance.ru. и Free-lance.ru, интернет-порталов НГС.РАБОТА и e-gabota.ru;
- материалы с информационных сайтов консалтинговых компаний г. Новосибирска.

Использование перечисленных материалов позволяет выявить емкость официального рынка консалтинговых услуг, так и той его части, которая не относится к сфере регулирования государственными органами (консультанты-фрилансеры), проследить динамику показателей спроса и предложения на рынке консультационных услуг за 4 последних года (2009–2012 гг.), а также выявить сильнейших игроков на рынке.

Сибирский федеральный округ — административное формирование в сибирской части России. В Сибирский федеральный округ входит 12 субъектов РФ. Территория СФО составляет 30% территории России, население — 20,06 млн человек. Административным центром Сибирского федерального округа является Новосибирск [5]. Новосибирск — самое крупное муниципальное образование в Российской Федерации. Третий по численности населения город в России. Постоянное население на 1 января 2013 г. — 1523,8 тыс. человек. Новосибирск сегодня является центром деловой активности и концентрации капиталов. В 2012 году рейтинговое агентство Standard&Poog's сохранило долгосрочный кредитный рейтинг города Новосибирска на уровне «BB», а рей-

тинг по национальной шкале — на уровне «ruAA» [4]. Это дает автору право рассматривать рыночные подсистемы города Новосибирска с позиции отношения их к системе глобальных рынков, так как присвоение рейтинга Standard&Poog's означает оценку города, как участника глобальных финансовых отношений.

По результатам исследования рейтингового агентства «Эксперт-Сибирь», объем рынка консультационных услуг Сибирского федерального округа в 2012 году составил 481,44 млн рублей (рисунок 1).

В сравнении с 2011 годом, когда показатель роста объема выручки был отмечен на уровне 10%, прирост за 2012 год составил почти 20%. Значение показателя за 2012 год соответствует общероссийским тенденциям, прирост консалтинга по России за последний год составил 17%. [3]. Причина активного спроса на консультационные услуги скрывается в нестабильной ситуации на финансовых рынках. В связи с пессимистическими прогнозами аналитиков по поводу возможности повторных кризисных явлений, компании начали активно разрабатывать антикризисные стратегии развития, а также проводить оптимизацию бизнес-процессов. У многих сибирских компаний, отказавшихся от обязательного аудита, по причине постоянных изменений в законодательстве, появилось больше финансовых возможностей для привлечения консультантов [2], что также повлияло на повышение роста объема выручки в 2012 году.

К 2012 году сибирский рынок консультационных услуг вполне оправился от последствий кризисных явлений 2008 года (показатель прироста консалтинга в 2009 дал отрицательную отметку в -5%). Произошло это за счет неисчерпанного отложенного спроса, а также за счет скорости роста некоторых секторов (например, ИТ-технологий). Прирост объема выручки за последние 3 года составил почти 40%.

В скором времени аналитики прогнозируют замедление темпов роста и, как следствие, стагнацию, как на общероссийском рынке консалтинга, так и на региональных рынках консультационных услуг. Объясняется это, в первую очередь, сниженной инвестиционной активностью (по данным Росстата, общий объем инвестиции

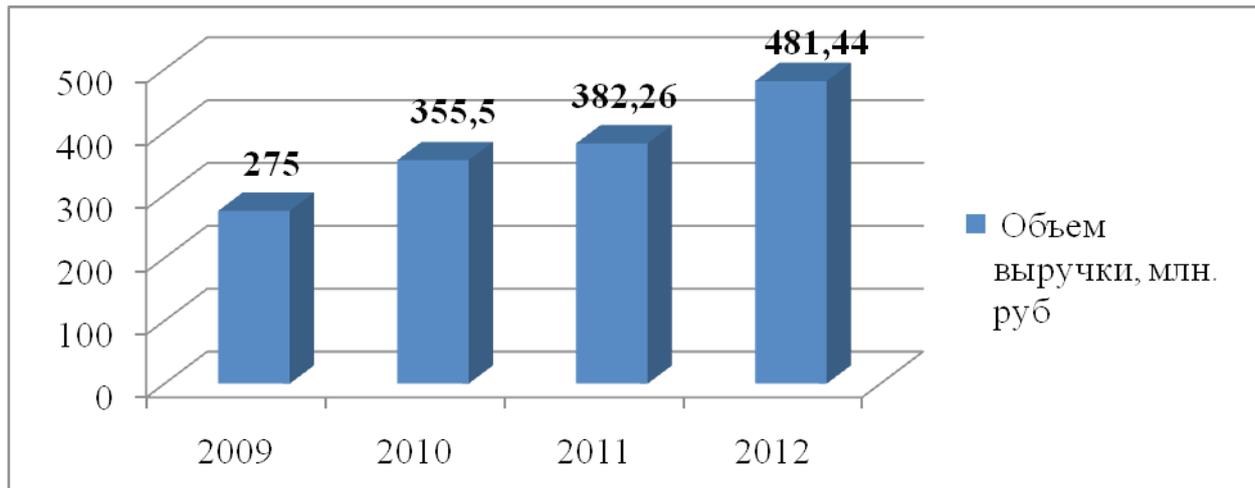


Рис. 1. Динамика объемов выручки консалтинговых компаний за 2009–2012 гг., млн руб.

в нефинансовые активы составил по итогам 2012 года 8 922,2 млрд рублей, увеличившись за год на 340,7 млрд рублей, тогда как прирост в 2011 году составлял в денежном выражении 1 869,4 млрд рублей) и общей стагнацией в экономике [3]. Во-вторых, прежние драйверы роста уже исчерпали себя, а новые консалтинг только ищет.

В 2012 году основной объем выручки принесли три сектора: ИТ-консультирование — 26%, управленческое консультирование — 19% и юридическое консультирование — 7%. Проведя анализ динамики темпов роста сибирского рынка консультационных услуг по виду консалтинга за 2009–2012 год, автор отметил следующие тенденции по основным видам консультационных услуг (рисунок 2)

HR-консультирование. В данном секторе на протяжении последних 4 лет идет постепенный рост выручки. Участники рынка отмечают высокий уровень спроса со стороны клиентов на создание стандартов профессий, дистанционных курсов для рабочих специальностей, систем управления вовлеченностью сотрудников и внедрение инструментов дистанционной оценки. Всегда востребованы услуги в области обучения персонала. Если в 2010 и 2011 годах были востребованы комплексные программы развития руководителей, то в 2012 году трендом в сфере обучения стала интеграция онлайн и оффлайн обучения сотрудников. Еще одним драйвером роста в этом секторе стала потребность в разработке гибких и адаптивных HR-стратегий. Как отмечают эксперты, в перспективе популярность HR-консалтинга сохранится. Кроме актуальной проблемы оптимизации затрат и повышения производительности труда, спрос на услуги в сфере управления персоналом будет усиливаться в связи с демографической ситуацией.

Демографический спад ведет к дефициту кадров во всех отраслях экономики. На демографию также накладыва-ется регресс в сфере профессионального образования. Компании, особенно в высокотехнологичных отраслях,

вынуждены доучивать и переучивать новый персонал, что требует создания стандартов профессий, корпоративных учебных центров, систем наставничества. Также в этом сегменте отмечается повышение интереса к автоматизированным системам управления персоналом.

Основными игроками в сегменте HR-консультирование являются новосибирские компании. Многие из них ведут проекты не только в Новосибирской области и на территории Сибирского федерального округа, но и на территории России и стран СНГ. Основные лидеры направления — Asia Consulting Group, Business People и «Харизма» — находятся в постоянной конкуренции, не покидая тройки лидеров.

Финансовый консалтинг. По данным аналитического агентства «Эксперт-Сибирь», данный сегмент консалтинга продолжает свой умеренный рост, который в этом году составил 14%, хотя и составляет всего 6% процентов от общей выручки. Этот сегмент можно назвать самым устойчивым по отношению к внешним экономическим условиям. Не смотря на нестабильность в 2009 году, в секторе финансового консалтинга, одном из немногих, был отмечен положительный рост. Главным образом динамику сегмента обеспечивают услуги по отчетности в соответствии с МСФО — трансформация отчетности. Повышение спроса на них обусловлено введением в действие федерального закона № 208 «О консолидированной финансовой отчетности». Не теряют также своей актуальности и услуги в сфере оценки проблемных активов, а также реструктуризации долгов. Лидерами этого сегмента являются Аудиторско-Консалтинговая Компания «ФинСовет» (совокупная выручка по направлению за год — 13, 231 млн руб) и Холдинг «Люди Дела» (совокупная выручка по направлению за год — 11, 231 млн руб)

Управленческое консультирование. В секторе управленческого консалтинга в 2010 году наблюдался заметный прирост по сегменту (22%), против снижения по

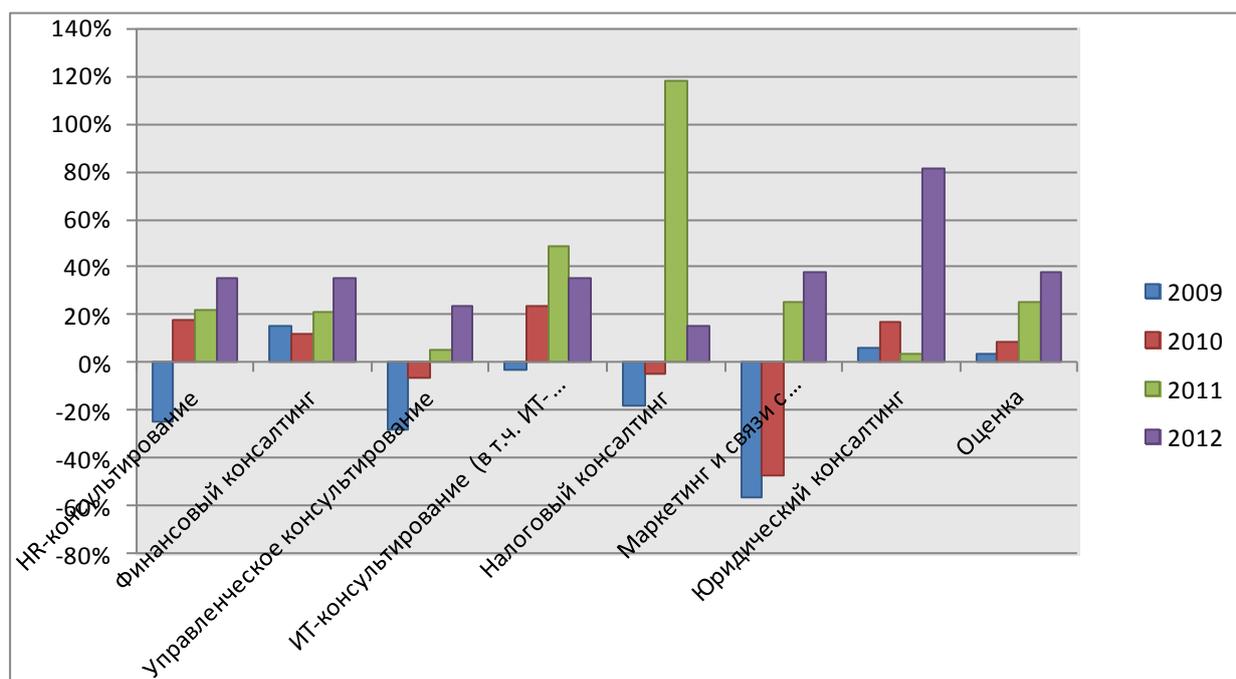


Рис. 2. Темпы роста выручки участников рейтинга по виду консалтинга за 2009–2012 гг. (без учета компаний большой четверки)

итогах 2009 года, обозначенного рейтингом (-28%). В 2011 году прирост составил 21%, обеспечив выход данного сегмента консалтинга из отрицательной динамики. На сегодняшний день этот сегмент услуг характеризуется высокими темпами роста — 19%.

Если после экономического спада у бизнеса была потребность в переосмыслении стратегического курса и в разработке формализованных документов, закрепляющих новый курс, новые стратегические цели, миссию компании, то в настоящий момент повышенная потребность в услугах специалистов по управленческому консультированию обусловлена, в первую очередь, укрупнением активов, повышением требований к социальной ответственности бизнеса и его прозрачности, а также адаптацией к особенностям работы в рамках ВТО. Вступление России в ВТО влечет за собой изменения правил игры на российском и международных рынках для иностранных и отечественных компаний соответственно [3]. Сотрудничество сибирских компаний со специалистами по управленческому консультированию является необходимым условием поиска новых конкурентных преимуществ и эффективного развития бизнеса в рамках уже глобального экономического пространства. Повышение спроса на управленческое консультирование на рынке Сибирского федерального округа неизбежно повлечет за собой усиление конкуренции между внутренними и внешними агентами и, как следствие, перед местными консультантами остро встанет вопрос о повышении квалификации и развитии необходимых профессиональных компетенций.

Лидерами в этом сегменте являются компании «Развитие бизнес-систем» (совокупная выручка по направ-

лению — 63, 73 млн руб) и Холдинг «Люди Дела» (совокупная выручка по направлению за год — 12, 58 млн. руб).

IT-консультирование. Традиционно высокие доходы демонстрируют компании специализирующиеся на IT-консалтинге. Несмотря на положительную динамику развития, участники характеризуют прошедшие года как период продолжающейся стагнации, который начался в кризисном 2009 году при сокращении бюджетов на консалтинг. В 2012 году в секторе зарегистрированы умеренные темпы роста — 18%. Перспективы развития консалтинговых практик в IT, эксперты связывают с внедрением новых подходов, которые будут менять организацию процессов взаимодействия персонала и работу с информацией. Быстрый рост технологий поменяет и характер работы консультантов. Участники рынка утверждают, что рынок будет двигаться от индивидуального консалтинга к «коробочным» решениям высокой степени готовности; работой консультанта станет направленной не на построение каждый раз нового решения, а на грамотный выбор проверенной технологии с ее незначительной доработкой. Главным игроком на рынке по-прежнему остается компания «ИнфоСофт» (совокупная выручка по направлению за год — 113 млн руб).

Налоговое консультирование. Данный сегмент, традиционно являющийся одним из основных услуг консультантов, продемонстрировал за период 2012 года прирост всего в 15%, темпы снизились относительно предыдущего года, когда активный рост в 109% был обусловлен изменениями в системе страховых взносов. Спрос на налоговое консультирование сегодня в немалой степени связан с сопровождением сделок с активами. Иностранные фирмы

оценивают свои перспективы и стратегии выхода на российский рынок, а отечественный бизнес определяет возможности роста за счет синергетического эффекта. Среди востребованных направлений выделяется защита в налоговых проверках: от этапа юридического и аудиторского сопровождения до финального решения арбитражного суда. Лидерами этого сегмента являются Холдинг «Люди Дела» (совокупная выручка по направлению за год — 14, 92 млн руб) и Аудиторско-Консалтинговая Компания «ФинСовет» (совокупная выручка по направлению за год — 9, 83 млн руб).

Юридический консалтинг. Данное направление демонстрирует положительную динамику и появляется, как направление деятельности у большинства компаний. По итогам 2012 года прирост выручки составил 81 % и достиг 52 млн. рублей. Сибирский бизнес постепенно наращивает системные правовые знания и опыт взаимодействия с юридическим консалтингом. Актуальны услуги в области судебного сопровождения споров, процедур закупок и продажи имущества. Бесспорным лидером этого сегмента является Холдинг «Люди Дела» (совокупная выручка по направлению за год — 30, 702 млн руб.).

Что касается консультантов — фрилансеров, их точное число оказалось определить очень сложно. По результатам анализа интернет-источников (НГС.РАБОТА, e-rabota.ru, Freelance.ru. и Free-lance.ru) на сибирском рынке действует около 300 одиночных консультантов. При этом опытные и высококвалифицированные консультанты, которые уже заработали себе имя, репутацию, все чаще работают над проектами за пределами Сибирского региона. В среднем консультанты-фрилансеры зарабатывают в 1,5–2 раза больше своих офисных коллег.

Литература:

1. Макарова Ж.А. Управленческое консультирование в России: специфика становления и перспективы развития // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2013. — № 3. — с. 162–165
2. Маркова Е. Консалтинг: итоги 2012 года — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://expertsib.ru/konsalting-itogi-2012-goda.html>
3. Ханферян В. Исследование рынка консалтинговых групп по итогам 2012 года — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://raexpert.ru/ratings/consulting/2012/>.
4. Официальный сайт города Новосибирска — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.novo-sibirsk.ru/articles/novosibirsk/obschaja-informatsija>
5. Официальный сайт Сибирского федерального округа — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sibfo.ru/passport/sfo.php>

Доходы наиболее успешных фрилансеров составляют от 50–100 тысяч рублей в месяц. В Сибири фрилансеры де-юре являются, как правило, индивидуальными предпринимателями, оказывающими услуги, а фриланс является предпринимательской деятельностью, требующей регистрации, отчетности и уплаты налогов. Проследить за работой таких консультантов — фрилансеров достаточно легко. Однако в силу слабого контроля налоговых органов этот момент зачастую игнорируется, более того, многие фрилансеры даже не думают о том, что нарушают закон. В силу этого достаточно большая часть рынка фриланс-консалтинговых услуг является ненаблюдаемой, неформальной.

По данным исследований РА «Эксперт» и результатам опроса консалтинговых компаний журналом «Деловой Петербург», для консалтингового бизнеса складывается благоприятная конъюнктура. Основа нынешнего роста — восстановление инвестиционных процессов и спроса на их сопровождение, сделки с активами, а также отложенные потребности клиентов в повышении эффективности деятельности. Таким образом, по основным драйверами последующего развития консультационной отрасли в Сибирском федеральном округе могут стать:

- 1) Присоединение России к Всемирной торговой организации;
- 2) Экономическая глобализация;
- 3) Внедрение инноваций и решение задач технологического развития;
- 4) Общее развитие корпоративных процессов и повышение качества ведения бизнеса;
- 5) Государственная поддержка развития управленческого консультирования и другие [1, с. 164–165].

Актуальность применения зарубежного опыта налогообложения предприятий в российских условиях

Митрофанова Инна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент;
Плешаков Григорий Геннадьевич, магистрант
Волгоградский государственный технический университет

В статье рассматриваются актуальные вопросы современной системы налогообложения российских предприятий и пути совершенствования данной системы с применением зарубежного опыта и перспективы ее развития, анализируются системы налогообложения предприятий зарубежных стран

Ключевые слова: налоговая система, налоговые льготы, организация, налог на прибыль

Налогообложение относится к числу известных способов регулирования доходов и источников пополнения государственных средств. Большую роль в формировании доходной части бюджета играют налоги с предприятий. В РФ вся совокупность налогов и сборов классифицируется на группы по определенным критериям, признакам, особым свойствам. Общая классификация налогов предполагает их деление на две группы: прямые и косвенные.

К прямым налогам относятся налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, земельный налог, налоги на имущество организаций и физических лиц и другие. К косвенным налогам относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины [2].

Большое значение в системе налогообложения России играет налог на прибыль организаций, поскольку является составным элементом налоговой системы и служит инструментом перераспределения национального дохода.

Налог на прибыль, который в мировой практике налогообложения может иметь различные названия (налог на доход юридических лиц, налог с корпораций, налог на доходы корпораций, корпоративный налог и другие), является сравнительно «молодым» налогом. Как известно, первыми налогами на предпринимательскую деятельность были налоги, не связанные с получением дохода. Это были в основном пошлины и другие косвенные налоги, а также земельные и подушные обложения. Обложение налогом дохода от предпринимательской деятельности носило частный, эпизодический характер.

В РФ налог на прибыль организаций был включен в налоговую систему с первых дней ее формирования. Он является единственным налогом, который с момента его принятия в 1991 г. претерпевал в течение всего хода экономических реформ в России серьезные принципиальные изменения.

В отличие от ставок по большинству других налогов, ставка по налогу на прибыль длительное время была дифференцирована по организациям в зависимости от вида деятельности. При этом ставки налога менялись за непродолжительный период реформ неоднократно как в сторону понижения, так и в сторону повышения. С принятием Налогового кодекса РФ введена для всех органи-

заций единая предельная ставка налога, которая снижена с 2002 г. с 35 до 24 %. С 2009 г. указанная ставка понижена до 20 % [8].

Спецификой налога на прибыль организаций является фактически совместная юрисдикция РФ и субъектов Федерации в части установления налоговых ставок по данному налогу. Так, федеральное законодательство устанавливает ставки налога на прибыль, в соответствии с которыми суммы этого налога зачисляются в доход федерального бюджета [1].

В мировой практике налог на прибыль является одной из основных доходных частей бюджета большинства стран мира и выступает своеобразной экономической категорией со стойкими внутренними свойствами и закономерностями развития.

В отличие от России, в странах ЕС налог на прибыль предприятий существует на постоянной основе со времен Второй мировой войны. Система налогообложения построена так: прибыль компаний облагается как центральным правительством, так и местными органами власти; объектом обложения выступает чистая прибыль; ставки налога, как правило, устанавливаются пропорционально, или имеют незначительную прогрессию. Чистая прибыль, подлежащая налогообложению, равняется валовой прибыли (разница между выручкой от реализации продукции или услуг и ее стоимостью для юридического лица), уменьшенной на сумму разрешенных вычетов и налоговых льгот. Впрочем, в большинстве стран ЕС ставка не является единственно определенной, существуют сниженные, минимальные и максимальные ставки налога. Так, максимальные ставки налога составляют: в Германии — 50 %, Греции — 49 %, Франции — 42 %, Бельгии и Ирландии — 43 %, Италии — 36 %, Великобритании, Нидерландах, Испании, Португалии — 35 %, Люксембурге — 34 % [9].

Законодательство стран-членов ЕС закрепляет разные подходы к налогообложению прибыли предприятий, однако все их разнообразие можно свести к нескольким основным схемам. Например, в Бельгии, Голландии, Люксембурге и Швеции предполагается полное налогообложение прибыли, то есть прибыль компании облагается корпоративным налогом, а потом, получив

Таблица 1. Налогообложение прибыли предприятий в США, долл. [2]

Процентная ставка	От суммы налогооблагаемого дохода
15%	От первых 50000
25%	От следующих 25000
34%	От следующих 25000
39%	От следующих 235000
34%	От следующих 9665000
35%	От следующих 5000000
38%	От следующих 3333333
35%	Со всего оставшегося налогооблагаемого дохода

часть прибыли, акционеры платят с него личный подоходный налог [3].

В Австрии налог на прибыль предприятий занимает второе место в доходах бюджета. Существует закон, согласно которому от корпоративного налога освобождается доход, полученный предприятием от капитальных вложений. Этот закон позволяет освобождать от налога любую долю дохода, а также дивиденды, которые выплачиваются одним австрийским предприятием другому. В некоторых случаях с предприятий взимается налог на сверхприбыль. Максимальный налог на доходы капитальных активов составляет 34%. А если предприятие несет убытки, то сумма убытков не может вычитаться из налогооблагаемого дохода.

Таким образом, принимая во внимание то, что государственный суверенитет в отношении налогов во многом разделен с институтами ЕС, страны стараются сохранить в своем полном ведении прямые налоги, занимающие вторую, а в некоторых странах и первую позицию среди налоговых доходов бюджета. Это объясняется тем, что налоги на прибыль корпораций являются неотъемлемыми источниками финансирования национальных социальных программ и потому рассматриваются государствами как предмет исключительной налоговой компетенции, которая не подлежит перераспределению в пользу ЕС [7].

Рассмотрим специфику налогообложения предприятий в США. Налог на прибыль занимает третье место в доходах бюджета и его доля в общем объеме налоговых поступлений штатов составляет приблизительно 7%. Вносится он ступенчато: корпорация уплачивает 15% за первые 50 тыс. долл. налогооблагаемого дохода, 25% за следующие 25 тыс. долл. и 34% на оставшуюся сумму. Кроме того, на доходы в пределах от 100 до 335 тыс. долл. установлен дополнительный сбор в размере 5%. Такое ступенчатое налогообложение имеет огромное значение для средних и малых предприятий, позволяя им активно развиваться (в отличие от налогообложения в РФ, которое скорее служит серьезным барьером для развития бизнеса). Налоги на доходы корпораций взимаются также и в бюджеты штатов, ставка налога, как правило, стабильна [6].

В США налог на прибыль предприятий имеет множество льгот. Прежде всего, такие преференции пред-

усматриваются для тех корпораций, которые инвестируют свои средства на данной территории. Значительные скидки имеют и те компании, деятельность которых необходима для штата. Из чистого дохода вычитаются штатные и местные налоги на доходы, 100% дивидендов от находящихся в полной собственности местных дочерних компаний, 70–80% дивидендов, полученных от облагаемых налогом местных корпораций, проценты по ценным бумагам местных властей и штатов, взносы в благотворительные фонды. Так же применяются льготы, которые стимулируют предприятия использовать альтернативные источники энергии.

Таким образом, налог на прибыль предприятий (корпораций) в США является не столько фискальным рычагом штата, сколько инструментом, при помощи которого правительство штата может воздействовать на его экономическую ситуацию, развитие наиболее выгодных для данной территории направлений производства товаров и услуг.

Остановимся более подробно на Канадской налоговой системе. Выбор этой страны в качестве основной для сравнения налогообложения предприятий не случаен. У Канады и России есть много общего:

- оба государства являются федеративными, причем основные элементы федерализма в общественных отношениях просматриваются достаточно ярко и отчетливо;

- как и Россия, Канада занимает обширную территорию, в том числе расположенную в северных районах, что отражается на механизмах, регулирующих экономические и финансовые отношения в бюджетной сфере [5].

Ключевой элемент налоговой системы Канады — это конституционное разграничение налоговых полномочий между составляющими государственной власти. Налоговые права федеральной и провинциальной ветвей государственной власти гарантируются Конституцией страны, а налоговые права муниципальных властей — законодательством провинций. Из этого можно сделать вывод, что объем и характер этих прав иногда существенно варьируют по провинциям.

Важным элементом налога на прибыль предприятий является сочетание его резидентского и территориального подходов к налогоплательщику. В рамках фе-

Таблица 2. Сравнительная характеристика канадской и российской налоговой системы

Налоговая система Канады	Налоговая система России
Налоговые полномочия обеих составляющих государственной власти — федеральной и провинциальной — конституционно разграничены	Не оговаривается различие налоговых полномочий как таковое, лишь закреплено положение о совместной компетенции Федерации и ее субъектов в налоговой сфере
Канадская модель предоставляет налоговые полномочия обеим ветвям государственной власти, что ведет к одновременному использованию ее федеральной и провинциальной составляющими одной и той же налоговой базы	Российская налоговая система на доминировании федеральных налогов, а региональным властям предоставляются некоторые права в части уточнения налоговой базы и ставок
В Канаде действуют параллельно и независимо две административные системы сбора налогов, подчиняющихся федеральному и провинциальному Правительству	В России единая налоговая служба администрирует как федеральные налоги, так и налоги субъектов Федерации

дерального налогообложения прибылей предприятий в настоящее время в Канаде применяются три основные налоговые ставки, которые дифференцированы в зависимости от масштабов предприятия и типа осуществляемой деятельности. Так, фактически действуют:

- базовая ставка налога на прибыль;
- ставка налога для малых предприятий;
- ставка налога для обрабатывающих предприятий.

Скидкой для обрабатывающих предприятий или manufacturing and processing tax credit обычно называют применение пониженной ставки для организаций, которые занимаются производством и обработкой. Компания приобретает эту скидку, если она получает более 10% своих валовых доходов от активного бизнеса в стране путем продажи или сдачи в аренду товаров, произведенных в Канаде. Эта льгота также может предоставляться предприятиям, которые занимаются складированием сырья, сборочными процессами, контролем качества производимой продукции и другой подобной деятельностью.

Большое внимание в Канаде уделяется стимулированию деятельности малого бизнеса. К малым относится компания с годовыми продажами от 2 до 20 млн. долл., с годовой прибылью меньше или равной 200 тыс. долл., в которых занято меньше или 100 лиц наемного труда. Доля мелких фирм составляет 97% от числа всех компаний. Основные сферы их деятельности — услуги, розничная торговля, строительство, наукоемкие отрасли. После налоговой реформы ко всем компаниям малого бизнеса применяется единая ставка — 12%. Правительство Канады возлагает большие надежды на малый бизнес как на возможность повысить уровень занятости в стране. Так же в Канаде существует small business deduction или скидка для малого бизнеса, которая представляет собой пониженную ставку налога на первые 200 тыс. долл. доходов от активной экономической деятельности предприятия.

Таким образом, не вдаваясь в детали описания процесса формирования облагаемой прибыли и льгот, которые могут использовать предприятия, отметим лишь два обстоятельства, существенно отличающие модель нало-

гообложения прибыли в Канаде от российского варианта. Первое связано с детальной проработкой налоговой амортизации и возможности использования различных схем ускоренной амортизации как налоговой амортизации. Второе отличие — это широкий круг льгот, предоставляемых предприятиям в виде налоговых кредитов, особенно малым предприятиям.

Сравнивая канадскую систему налогообложения с российской, можно отметить основные ключевые моменты. В России налог на прибыль предприятий был снижен с 35 до 20%, что сократило поступления в бюджет. Причиной этого послужил кризис 2008 г., в течение которого многие предприятия работали в убыток. В кризис основная часть компаний максимально «ужалась» в затратах. Компании перестали вкладывать средства в оснащение производства, что негативно сказалось на прибыли и соответственно на налогах предприятий.

Основными недостатками современной российской налоговой системы являются:

- нестабильность налоговой политики;
- обременительные налоговые ставки;
- уклонение от уплаты налогов;
- отсутствие стимулов для развития экономики [4].

Немаловажной российской проблемой является умышленное занижение предприятиями своей прибыли, что в Канаде априори невозможно. Делается это для того, чтобы выплаты по налогу составляли как можно меньшую сумму. По мнению авторов, это связано, прежде всего, с непрозрачностью отечественной системы налогообложения: российский предприниматель просто не знает, куда и на что идут его денежные средства.

Налоговые ставки в России, как мы уже выяснили, не самые высокие по сравнению с ведущими мировыми экономиками, однако, они существенно тормозят развитие бизнеса (особенно среднего и малого). Считаем, что проблема российского налогообложения не в высоких ставках, а в том, что налоговые органы зачастую выполняют не фискальные, а карательные функции, а налоговые инспекции используются чиновниками для решения несвойственных им задач.

Во всем мире стабильная налоговая политика призвана смягчать негативные явления, присущие рыночной экономике. В России действующие на данный момент направления налоговой политики отличаются отсутствием научного подкрепления и излишней фискальностью. Так, в бюджетной политике в 2011 г. акцент на увеличение доходной части был сделан не за счет мер по стимулированию предпринимательской инициативы, а за счет ужесточения налогового администрирования. Однако собираемость налогов увеличилась незначительно (особенно в сфере малого и среднего бизнеса), поскольку не были сформированы действенные мотивационные стимулы честно платить налоги, не проводились мероприятия по разъяснению полномочий налогоплательщика.

Таким образом, опираясь на зарубежный опыт, можем предложить пути совершенствования системы налогообложения российских предприятий:

— снизить налоговую ставку до 12–10% от оборота, чтобы дать бизнесу (особенно малому) возможность развиваться;

— освободить от налогов все, что идет на развитие бизнеса — все средства на реконструкцию, на расширение организации. Эти средства должны идти на издержки предприятия;

— стабилизировать существующую систему налогообложения.

Налог на прибыль организаций должен стимулировать рост производства, его пропорциональность, повышение производительности труда. Сочетание интересов государства и производителя будет эффективно тогда, когда действует целостная действующая система налоговых регуляторов экономики, формирующая цели и выбор стратегии, методы и средства хозяйственной деятельности каждого предприятия.

Литература:

1. Лыкова Л. Н. Налоги и налогообложение в России: учеб. / Л. Н. Лыкова. — М.: БЭЖ; 2001. — 384 с.
2. Мамаев И. В. Оптимизация налоговых отчислений хозяйствующих субъектов в бюджет государства: границы дозволенного / И. В. Мамаев // Законодательство и экономика. — 2005. — № 8. — С. 27–31.
3. Мижинский М. Ю. Опыт государственно-правового регулирования предоставления налоговых льгот компаниям, осуществляющим НИОКР, в Германии / М. Ю. Мижинский // Финансовое право. — 2006. — № 10. — С. 32–37.
4. Митрофанова И. А. Инструменты модернизации механизма налогообложения прибыли хозяйствующих субъектов / И. А. Митрофанова // Финансы и кредит. — 2012. — № 1. — С. 42–48.
5. Митрофанова И. А. Совершенствование налога на прибыль как условие привлечения дополнительных инвестиций в экономику региона / И. А. Митрофанова // Региональная экономика: теория и практика. — 2008. — № 14. — С. 68–70.
6. Митрофанова И. А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы / И. А. Митрофанова, А. А. Эрнтраут // Молодой ученый. — 2012. — № 1. — Т. 1. — С. 130–135.
7. Митрофанова И. В. Институциональное обеспечение стратегического планирования территориального развития в России / И. В. Митрофанова, С. А. Чаркин, И. А. Митрофанова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. — 2011. — Т. 11. — № 1. — С. 43–51.
8. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: учеб. / В. Г. Пансков. — М.: Юрайт, 2011. — 680 с.
9. Саенко А. Налог на прибыль в Евросоюзе [Электронный ресурс] // Юридическая практика. — URL: <http://www.yurpractika.com>.

Развитие предпринимательства в России

Морозова Софья Ильинична, старший преподаватель

Российский государственный аграрный университет — МСХА имени К. А. Тимирязева (г. Москва)

Не секрет, что на положительную динамику основных макроэкономических показателей страны, оказывает существенное влияние развитие предпринимательства.

За терминами «предпринимательство» и «предприниматель» стоит предприятие — сложный организм, представляющий собой производственно-хозяйственную си-

стему, задача которой — производить продукцию, работы и услуги [1, с. 3].

Предпринимательство — это деятельность, направленная на систематическое извлечение выгоды (получения прибыли, взаимовыгоды заинтересованных лиц) от производства продукции, продажи товаров, оказания услуг.

Таблица 1. **Оборот организаций по видам экономической деятельности**

Вид деятельности	Январь 2013 г., млрд.рублей	Уд. вес, % к итогу	В% к январю 2012 г.	В% декабрю 2012 г.
Всего	7802,4	100,00	104,3	72,5
в том числе:				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	95,7	1,23	107,3	60,8
Рыболовство, рыбоводство	8,1	0,10	99,80	79
Добыча полезных ископаемых	681	8,73	99,50	88,3
Обрабатывающие производства	1893,1	24,26	103,10	67,5
Строительство	210,8	2,70	102,80	40,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2962,1	37,96	104,20	77,7
Гостиницы и рестораны	60,1	0,77	111,20	88,9
Транспорт и связь	721,6	9,25	105,00	92,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	334,3	4,28	109,30	37,5
Образование	27,1	0,35	122,70	66,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	33,1	0,42	112,10	74,9
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	45,9	0,59	95	80,8

Говорить о перспективах развития предпринимательства в России, нельзя, не оценив достигнутых результатов.

По данным Федеральной службы государственной статистики, оборот организаций за январь 2013 года возрос на 4,3% по сравнению с январем 2012 г. При этом наибольшую долю в совокупном обороте занимают предприятия сферы товарного обращения (оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования) — 37,96% от совокупного оборота, а также обрабатывающие производства — 24,26%.

Рассматривая динамику количества организаций (юридических лиц) и их территориально-обособленных подразделений по Российской Федерации за 2005–2011 годы, можно отметить, что наибольшее их число достигнуто в 2007 году (составило 114989 единиц). Экономический кризис 2008 года привел к сокращению числа организаций в 1,2 раза (до 94341 единиц), и далее наблюдается небольшая тенденция к снижению (рис. 1). Коэффициент рождаемости организаций (отношение количества зарегистрированных организаций за отчетный период к среднему количеству организаций, учтенных органами государственной статистики в Статистическом регистре) в 2012 году составил 95,8 в расчете на 1000 организаций против показателя 2007 года в 122,4.

Исследуя динамику количества организаций (юридических лиц) и их территориально-обособленных подразделений по Российской Федерации в разрезе видов экономической деятельности за период 2008–2011 годы, наблюдаем тенденцию к снижению их числа по сравнению

с 2007 годом, в таких сферах как:

- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (на 52%);
- рыболовство, рыбоводство (на 34%);
- обрабатывающие производства (на 14%);
- обработка древесины и производство изделий из дерева (на 15%);
- производство пищевых продуктов (на 24%);
- текстильное и швейное производство (на 40%);
- целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность (на 24%);
- производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов) (на 13%).

За рассматриваемый период увеличилось число организаций в сфере добычи полезных ископаемых (на 14%), производства кокса и нефтепродуктов (на 13%), образования (на 30%).

Законодательная база развития малого и среднего предпринимательства России — это, в первую очередь, Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который регламентирует отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки. В целях

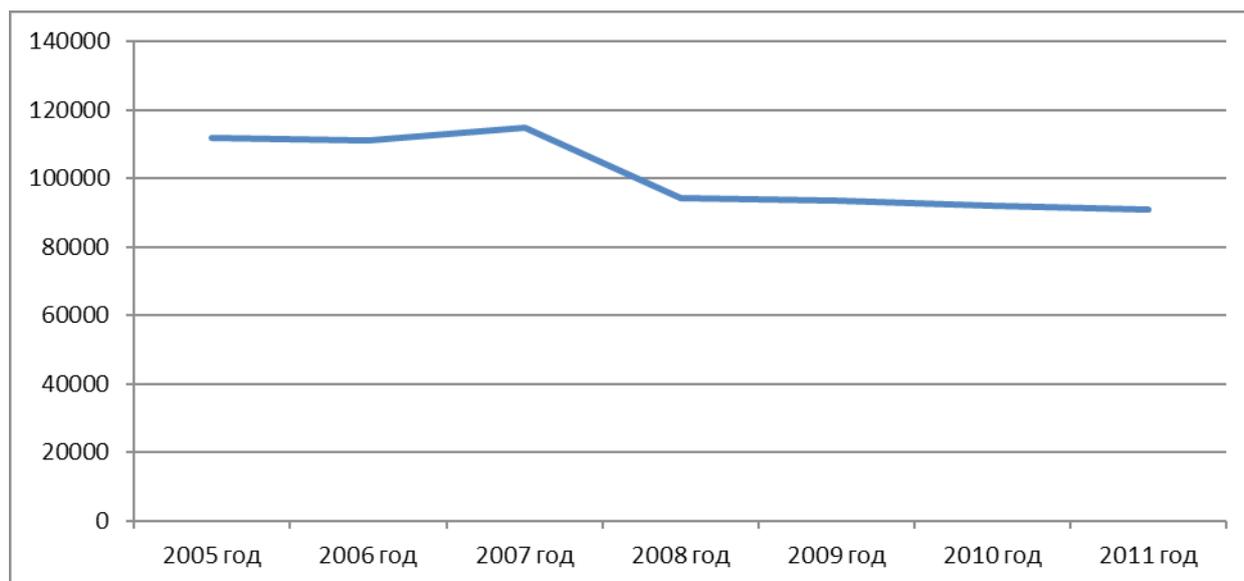


Рис. 1. Динамика количества организаций по Российской Федерации

поддержки и развития крестьянского (фермерского) хозяйства распределяются субсидии единовременной помощи начинающим фермерам, действуют региональные фонды поддержки предпринимательства и развития конкуренции. Предприниматели-новички не будут платить налоги. От уплаты налогов освободят тех бизнесменов, которые начинают с нуля. Правительство за этим будет тщательно следить, чтобы предприниматели не выдавали свой старый бизнес за новый. Эта мера — ответ на массовый уход предпринимателей в тень. Регламент вступит в силу со следующего года. Напомним, в России из-за увеличения ставок социального налога, деятельность только

в текущем году прекратили 458 тысяч индивидуальных предпринимателей. В 2012 — почти 4 миллиона человек. Многие из них перешли на нелегальное положение.

В целях улучшения структуры экономики, необходимо структурировать производство, создавать новые рабочие места, вкладывать инвестиции в производственный сектор. Низкие темпы роста экономики, почти полная загруженность производственных мощностей говорит о снижении деловой активности российского предпринимательства. За счет частных инвестиций, снижение ставок по кредитам для субъектов малого и среднего предпринимательства, можно будет обеспечить экономический рост.

Литература:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. — 2007. — № 31. — Ст. 4006. — КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс]. — Электрон. дан. — [М., 2012.]
2. Романов А. Н., Горфинкель В. Я., Поляк Г. Б., Швандар В. А., Антонова О. В. Предпринимательство. Учебник Под редакцией: Горфинкель В. Я., Поляк Г. Б. М.: Юнити-Дана, 2012. — 700 с.
3. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. Под. Общ. Ред. Е. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева, О. М. Шесоперова. М.: Новое издательство, 2004. — 268 стр.
4. Тимофеева А. А. История предпринимательства в России: [электронный ресурс] учебное пособие/А. А. Тимофеева. — 2-е изд., стереотип. — М.: ФЛИНТА, 2011. — 268 с.
5. Шишин С. В. Предпринимательство в условиях глобализации: основные черты и противоречия/С. В. Шишин. — М.: Экономика, 2010—334 с.

Необходимость стимулирования инновационной активности в экономике России

Новикова Ирина Юрьевна, аспирант

Государственный университет — учебно-научно-производственный комплекс» (г. Орел)

Современные условия развития характеризуются масштабной конкуренцией, быстрыми потоками информации и коммуникаций, возрастающей сложностью бизнеса, информатизацией и всепроникающей глобализацией.

На смену индустриальной экономике пришла экономика знаний, в которой интеллектуальный труд занимает главенствующее место.

Развитие экономики знаний заключается в повышении качества интеллектуального капитала, уровня жизни, в производстве знаний, высоких технологий, инноваций и высококачественных товаров и услуг. При этом меняются взгляды на процессы и механизмы функционирования рынка, характер ведения бизнеса и роль трудовых ресурсов.

В подобных условиях развития теория институционализма, провозглашающая многообразие явлений социально-экономической жизни, становится наиболее целесообразной. Ценность институционализма в том, что он не только рассматривает рыночные отношения, но и учитывает многообразие экономических, политических, социальных и нравственных институтов.

Российская экономика переживает этап, на котором основные усилия должны быть направлены на восстановление эффективного функционирования науки и производства, их сближение и непосредственное взаимодействие.

Возрождение в нашей стране лучшей системы образования, модернизация научно-исследовательской сферы, обеспечение перехода к инновационной экономике — меры, способствующие созданию в России экономики знаний и общества, основанного на знаниях. Экономике необходимы исследователи, изобретатели, предприниматели — люди, являющиеся основой и движущей силой инновационного развития любой страны, способные и готовые реализовать данные меры.

Инновационное развитие страны, инновационная активность предприятий во многом зависит от накопленного интеллектуального капитала, который необходим для осуществления преобразований, позволяющих сделать экономику инновационной.

Образование и наука — сферы, непосредственно определяющие облик экономики. В нашей стране стали уделять более пристальное внимание проблемам развития и финансирования науки, уровня и качества образования.

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах отмечено, что «Расходы на образование, науку, инфраструктуру должны быть приоритетными, и их доля в общих расходах бюджетной системы Российской Федерации должна увеличиваться» [1].

Идеей о жизненной необходимости для России модернизационного рывка была пронизана статья Д. А. Мед-

ведева «Россия, вперед!», в которой отмечено, что «В течение ближайших десятилетий Россия должна стать страной, благополучие которой обеспечивается не столько сырьевыми, сколько интеллектуальными ресурсами: «умной» экономикой, создающей уникальные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности» [5].

Эффективность современного общественного производства в значительной мере определяется плотностью потока новых продуктов, новых технологий, новых знаний. В таких условиях начинают по-новому действовать коммерческие и некоммерческие предприятия, государственные и общественные учреждения.

Исследования, проведенные в странах ЕС, показали, что предприятия, которые частично используют интеллектуальный капитал, получают в среднем 14 % прибыли, те, что используют его более активно — 39 %, а те предприятия, которые интеллектуальный капитал считают базой стратегического развития — 61 % [3].

Интенсивное и широкое использование инноваций преобразует практически все сферы общества, вызывая в них глубокие сдвиги, совершенствует старые и формирует новые институты общественной жизни.

Инновационно-активные предприятия используют нововведения в качестве фактора собственного развития. Ведь чем выше инновационная активность предпринимательских структур, тем более успешно предприятие в своей деятельности. Работники таких предприятий выполняют не только свои непосредственные обязанности, но и участвуют в поиске и разработке новых методов работы, новых видов услуг, новых социальных технологий.

В России намечены крупные национальные проекты и программы развития в ракетно-космической, авиационной, кораблестроительной, информационной видах деятельности, в области нанотехнологий; создаются технопарки и технико-внедренческие зоны, бизнес-инкубаторы и инновационные центры [2, с. 9].

Основу экономики знаний составляют энергичные, активные, инновационным образом мыслящие люди — инноваторы, представляющие определенный тип личности.

В условиях постоянного обновления знаний и жесткой конкуренции непрерывное обучение инноваторов становится объективной необходимостью.

Основное внимание при подготовке инноваторов необходимо уделять послевузовскому профессиональному образованию, целью которого является подготовка научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации. Основные формы воспроизводства квалифицированных научных кадров — магистратура, аспирантура и докторантура.

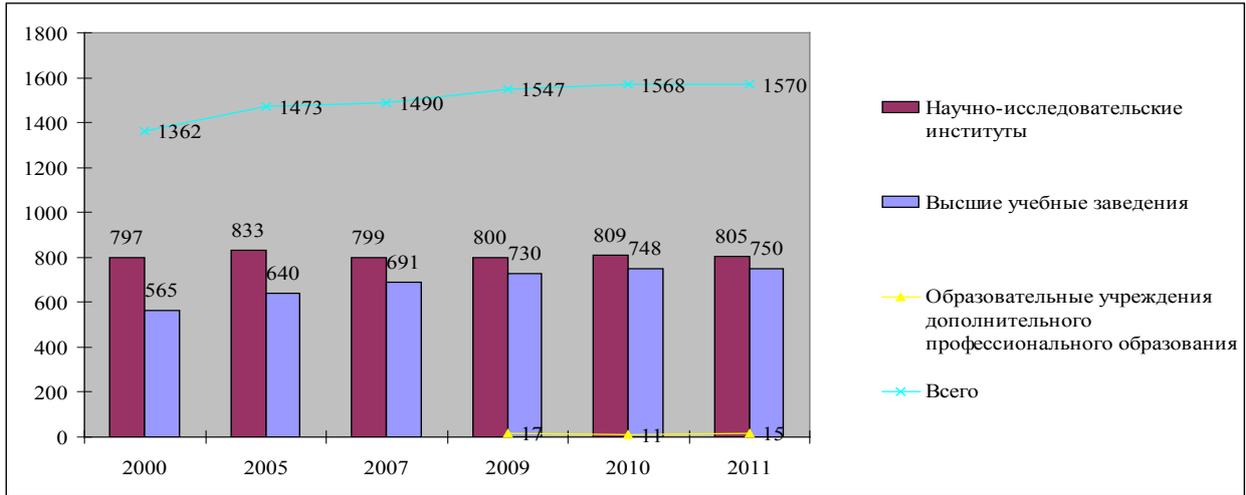


Рис. 1. Структура и количественный состав организаций, ведущих подготовку аспирантов в динамике за 2000 г., 2005 г., 2007 г., 2009 г., 2010 г., 2011 г.

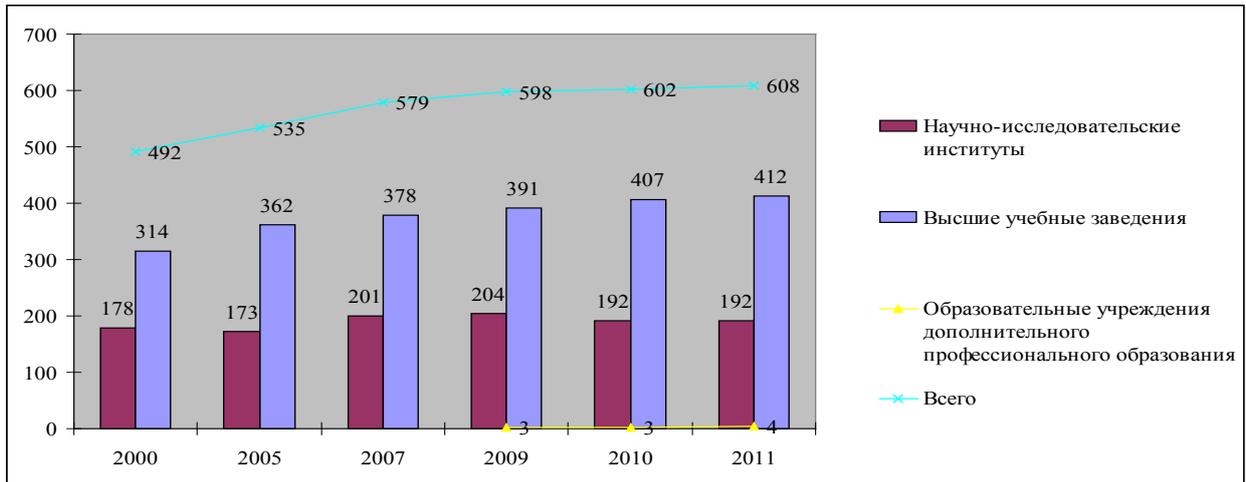


Рис. 2. Структура и количественный состав организаций, ведущих подготовку докторантов в динамике за 2000 г., 2005 г., 2007 г., 2009 г., 2010 г., 2011 г.

На рисунках 1 и 2 представлены статистические данные об организациях, ведущих подготовку аспирантов и докторантов в России [4].

Следует отметить устойчивый рост организаций, ведущих подготовку аспирантов и докторантов, однако в структуре таких организаций происходят изменения. В подготовку аспирантов больший вклад вносят научно-исследовательские институты, в подготовке докторантов значительную роль играют высшие учебные заведения.

Изучение мирового опыта и институциональных особенностей национального научно-образовательного комплекса свидетельствуют о целесообразности реформирования научно-образовательного комплекса России.

Необходима действенная государственно-общественная система формирования, накопления и воспроизводства интеллектуального капитала инноваторов России,

способная к эффективному функционированию в период подготовки, переподготовки и повышения квалификации инновационных кадров.

В качестве зарекомендовавшего себя в общемировой практике механизма согласования интересов властей всех уровней, бизнеса и граждан является институт социального партнёрства.

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия — 2020» идет речь о технологических платформах как о важном инструменте формирования национальных приоритетов технологического развития и объединения усилий бизнеса, науки, государства по их реализации [6].

Переход к синергетической системе управления и изменение бизнес-приоритетов значительно повысили роль интеллектуального капитала. В условиях развитых

рынков капитала конечным ресурсом развития и конкурентоспособности становится достигнутая компетентность работника.

Социальное партнерство при подготовке инноваторов необходимо рассматривать как партнерство внутри системы образования, ориентированное на контактную аудиторию представителей различных сфер общества и вносящее вклад в развитие экономической системы в целом.

Социальное партнерство строится на четко определенных правилах, основными из которых, на наш взгляд, являются:

- заинтересованность и конструктивное сотрудничество каждой из взаимодействующих сторон;
- объединение усилий, возможностей и ресурсов;
- взаимоприемлемый контроль и учет интересов.

Основной задачей государства является обеспечение достаточных вложений в общий человеческий капитал и интеллектуальный капитал.

Бизнес должен быть социально ответственным перед персоналом, государством, местными сообществами и будущими поколениями. Социальная ответственность бизнеса — это обязательное условие его развития. Необходимо институциональное закрепление критериев оценки цивилизованности бизнеса и мер его социальной ответственности.

Для стимулирования инновационной активности предприятий очевидной становится необходимость повышения роли и значения институтов интеллектуальной собственности и творческой деятельности в становлении и ускоренном развитии инновационной экономики России.

В настоящее время в России отсутствует четко проработанная и сформированная модель партнерства в инновационном бизнесе, в том числе его финансировании. Уровень инновационной активности России значительно уступает уровню инновационного развития ведущих мировых держав, что уже поставило нашу страну в зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий. При возрастающей активности иностранных инвесторов про-

медление в этой области означает нарастание отставания российской инновационной системы и в области коммерциализации технологий.

Необходимо повышать заинтересованность предприятий в производственном использовании инновационных технологий посредством гарантированного и достаточного финансирования, технической и иной поддержки.

Участие региональных и государственных органов власти достаточно разнообразно и может проявляться как в форме прямого участия (помощь в решении критических проблем инновационных фирм, содействие коммерциализации результатов НИОКР), так и в форме косвенного участия (развитие национальных и региональных сетей инвесторов, запуск и управление бизнес-инкубаторов; содействие технологическому трансферу).

Значительная роль в стимулировании инновационной активности предприятий принадлежит конкурентной рыночной среде. С одной стороны, конкуренция отражает эффективность функционирования всей экономики, с другой стороны, помогает экономическим субъектам реагировать на рыночные сигналы при выборе стратегии инновационного развития.

Инновационная деятельность является одним из основных механизмов, который меняет качество профессиональной деятельности, напрямую влияя на развитие человеческого потенциала. Именно инновационная активность нередко рассматривается в качестве причины процветания стран, занимающих лидирующие позиции в мировой экономике. Однако следует учитывать, что инновации возникают в определенной институциональной среде, в связи с чем необходимо уделять внимание поиску новых механизмов и методов взаимодействия всех участников инновационного процесса, взаимоувязке их интересов, а также финансированию инновационной деятельности.

Активизация инновационной деятельности предприятий должна восприниматься как основа их выживания и развития вне зависимости от их предпринимательской специализации и организационно-правовой формы.

Литература:

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/15786>.
2. Интеллектуальный капитал — основа опережающих инноваций: [Монография]/под общ. ред. А. В. Безгодков; под общ. Ред. В. В. Смирнов. — СПб.: Планетарный проект: Орел: Изд-во ОрелГТУ, 2007. — 334 с.
3. Пархоменко О. В. Роль интеллектуального капитала в инновационной деятельности / О. В. Пархоменко // Материалы I международной научно-практической конференция «Роль и значение интеллектуальной собственности в инновационном развитии экономики» [Электронный ресурс. — Режим доступа: http://www.icsti.ru/uploaded/201003/intel_prop/20.pdf].
4. Подготовка научных кадров высшей квалификации в России. Стат. Сб. — М.: ЦИСН, 2012 [Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://www.csr.ru/statis/sk/sk2012.htm>].
5. Россия, вперед! Статья Д. Медведева [Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/transcripts/5413>].
6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия — 2020» [Электронный ресурс. — Режим доступа: http://italecon24.ru/d/64597/d/strategiya_innovacionnogo_razvitiya_rossiyskoy_federacii_do_2010_goda.pdf].

Формирование организационно-экономического механизма управления затратами в овощеводстве защищенного грунта

Петухова Виктория Васильевна, аспирант

Саратовский государственный аграрный университет имени Н. И. Вавилова

Управление затратами представляет собой комплексную организационно-экономическую систему мер, направленных на эффективное использование всех видов потенциалов, включая ресурсный и производственный, а также оптимизацию элементов структуры затрат в целях максимизации экономического эффекта от выращивания овощей защищенного грунта. Современная система управления затратами построена на принципах управленческого учета и развития информационных автоматизированных систем. К основным принципам управления затратами ОАО «Волга» на современном этапе развития можно отнести:

- внедрение системы управленческого учета затрат на всех уровнях управления ОАО «Волга»;
- расширение информационной и методической базы обеспечения управленческого учета расходов и доходов;
- единый комплексный подход к классификации, формированию и учету затрат в номенклатуре доходов и расходов по основным видам деятельности ОАО «Волга»;
- ведение раздельного учета доходов и расходов и разработка на этой базе методических подходов и рекомендаций для обоснования уровня затрат;
- совершенствование информационной базы на основе внедрения модуля планирования и бюджетирования в соответствии с принципами управленческого учета и методикой распределения затрат;
- развитие информационных систем автоматизированного управления, позволяющих вести мониторинг затрат и результатов в режиме реального времени;
- совершенствование форм учета и отчетности на основе раскрытия взаимосвязи основных экономических понятий в системе управленческого учета и т. д.

В процессе исследования рассмотрено формирование механизма управления затратами на предприятиях овощеводства защищенного грунта как способа формирования и реализации устойчивых ориентиров в области системы управления затратами.

Концептуальная модель формирования СУЗ в овощеводстве защищенного грунта представлена на рис. 1.

Модель охватывает все теоретико-методические разработки: интеграцию инструментов управления затратами в зависимости от уровня управления, построения базовой и организационно-функциональной моделей формирования системы стратегического управления затратами; разработку ситуационной модели шести типов управления затратами; выбор оценки эффективности применения данных разработок.

Характерной чертой СУЗ является тщательный анализ внешней бизнес-среды, в которой предприятия растениеводства защищенного грунта осуществляют свою деятельность (при проведении данного анализа должны быть учтены стратегическая позиция предприятия на продуктовом рынке, дифференциация продукции данного предприятия, а также представлена цепь затрат рассматриваемого предприятия). Процесс формирования и развития СУЗ необходимо исследовать с позиций системного подхода [2, 3].

Системный подход позволяет научно обосновать и решать проблемы формирования и функционирования системы управления затратами. С позиций системного подхода управление затратами необходимо рассматривать как систему. Данный подход позволяет создать целостную комплексную модель, отражающую процесс формирования (организации) и функционирования СУЗ как единого целого, не разделяя на отдельные части. Исходя из сущности понятия «система» (взаимосвязь, целостность и взаимодействие), можно выделить три определяющих аспекта системного подхода: функциональный, элементный и организационный (рис. 2).

Функциональный аспект предполагает изучение и определение функций, которые должны выполняться СУЗ и соответствующими подсистемами. Для функциональных подсистем должен определяться состав выполняемых процессов, операций или решаемых ими задач. Четкое определение функций позволяет создать структуру (подразделение), определить состав специалистов, необходимых для выполнения поставленных задач. Элементный аспект предусматривает исследование и построение объекта как системы, установление его элементного (компонентного) состава, что необходимо для обеспечения целостности СУЗ при ее проектировании (построении).

Организационный аспект предполагает установление структуры системы, определение ясной и точной цели для каждой структурной части, реализацию задач в соответствии с функциональным назначением части. Обеспечение взаимосвязи и единства указанных трех аспектов системного подхода при формировании или совершенствовании структурных частей системы позволяет упорядочить и упростить ее организацию и управление, достичь целостности частей и приобретения ими качественно новых свойств.

Построение базовой модели функционирования СУЗ основано на использовании известной модели «вход — выход», отражающей сущность перевозочного процесса.

Все эти аспекты СУЗ должны способствовать достижению главной цели стратегического управления затратами.



Рис. 1. Концептуальная модель формирования СУЗ на предприятиях растениеводства защищенного грунта

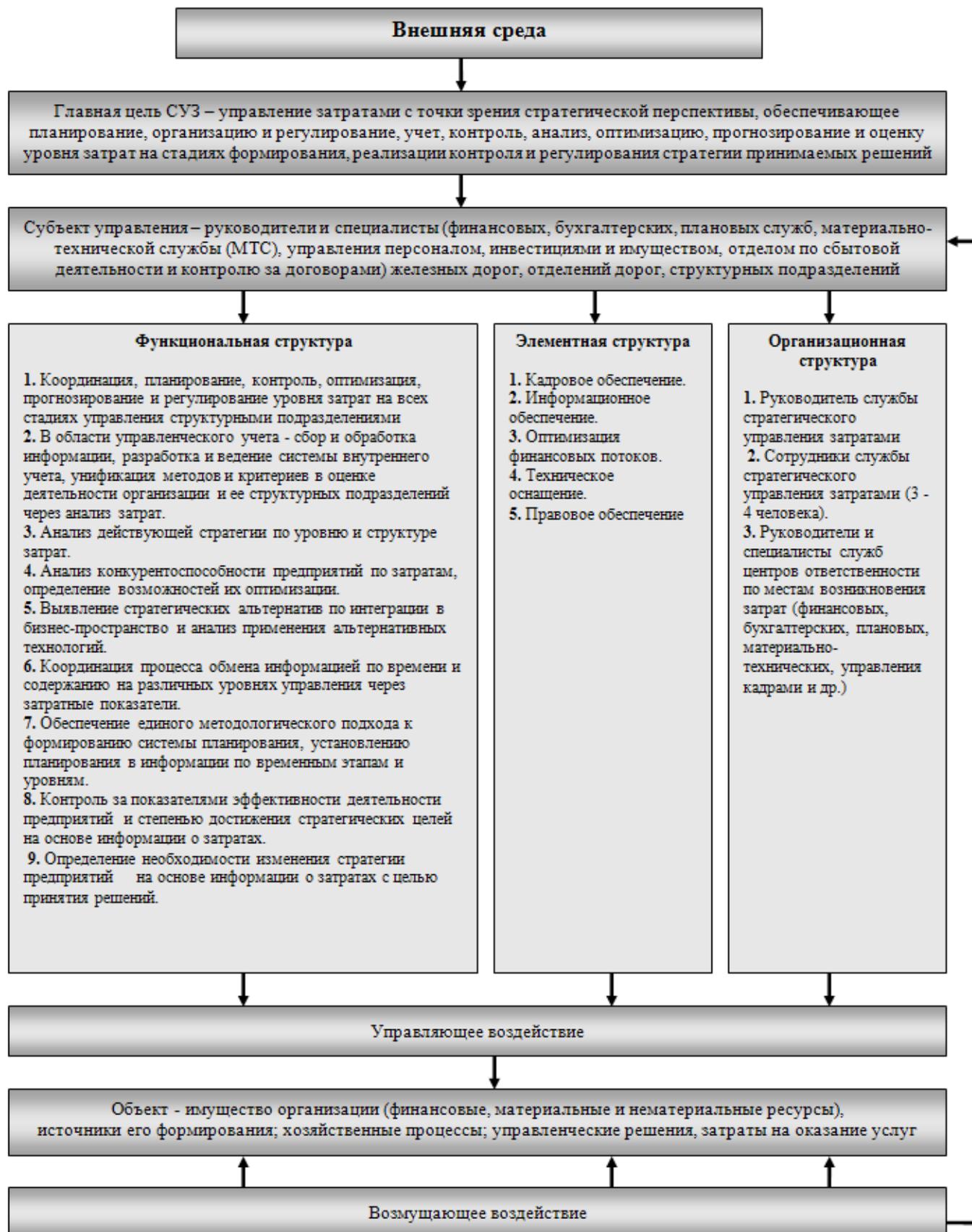


Рис. 2. Базовая модель СУЗ на предприятиях растениеводства защищенного грунта

Главной целью стратегического управления затратами является повышение конкурентоспособности предприятий растениеводства защищенного грунта на рынке транспортных услуг посредством обеспечения условий для наиболее объективного анализа эффективности деятельности предприятия и предоставления информации для разработки и поддержания реальной, ясной и эффективной стратегии. С позиций управления затратами модель «вход — выход» может быть представлена в расширенном виде, отражая сущность экономики агропромышленного комплекса РФ, основные объекты воздействия в рассматриваемой системе, а также факторы внешней и внутренней среды предприятий сельского хозяйства, определяющие характер, направленность и результативность осуществляемых управленческих воздействий.

Функциональная структура СУЗ (см. рис. 2) [1]. В перечень функций системы входит координация, планирование, контроль, учет и регулирование уровня затрат на таких стадиях стратегического управления, как уточнение бизнес-идеи в структурных подразделениях; выражение стратегических задач и планов действий в конкретных затратных показателях; анализ действующей стратегии; анализ конкурентоспособности предприятия по затратам; выявление стратегических альтернатив по интеграции в бизнес-пространство; обеспечение согласованности планов подразделений сельскохозяйственных предприятий; контроль за показателями эффективности деятельности данных предприятия и степенью достижения стратегических целей на основе информации о затратах; определение по результатам оценки эффективности необходимости изменения стратегии предприятия на основе информации об уровне и структуре затрат.

Элементарная структура СУЗ. Для выполнения данной функции системы необходимо выделить следующие элементы:

- кадровое обеспечение — рабочая группа из 3–4 человек, которая представляет собой аналитическую службу, а также специалисты центров ответственности, осуществляющие сбор первичной информации;

- информационное обеспечение — документы внешней и внутренней отчетности предприятия железнодорожного предприятия, информация о затратах, показателях деятельности, данные, отражающие деятельность конкурентов;

- финансовое обеспечение — денежные средства на выплату заработной платы специалистам аналитической службы, на проведение мероприятий, связанных с реализацией функций — задач СУЗ;

- техническое обеспечение — компьютерная техника, оргтехника, средства для оборудования рабочих мест специалистов аналитической службы;

- правовое обеспечение — внутренние правовые акты, распоряжения, приказы по предприятию.

Организационная структура СУЗ. Данная структура на предприятии включает в себя не только аналитические по-

казатели и выводы. В системе главную роль играют люди, которые занимаются стратегическим анализом затрат, потоками информации между подразделениями предприятия и доведением ее от подчиненных до руководителя.

При создании службы СУЗ на предприятии необходимо учитывать основные требования, предъявляемые к ней:

- служба СУЗ должна иметь возможность получать необходимую ей информацию из других подразделений предприятия, таких как бухгалтерия, финансовый отдел, планово-экономический отдел, служба маркетинга, служба сбыта, служба материально-технического снабжения;

- должна обладать полномочиями в организации с помощью других служб сбора дополнительной информации, требуемой ей для анализа и выводов;

- иметь возможность внедрения новых процедур сбора аналитической информации на постоянной основе и быстро доводить информацию до сведения высшего руководства предприятия;

- быть независимой от иных служб предприятия, в том числе и финансово-экономических.

Для эффективной работы и определения ответственности людей, занимающихся стратегическим анализом затрат, необходимо создать специальное структурное подразделение — службу стратегического управления затратами. Данная служба может входить в структуру отдела стратегического планирования на предприятии. СУЗ органично вписывается в существующую организационно-экономическую среду и представляет собой результат взаимодействия объектов этой среды. Организационно-функциональная модель СУЗ, предполагающая создание службы управления затратами, представлена на рис. 3.

Качество реализации плана системы управления затратами оценивается соотношением достигнутых результатов и поставленных целей. Результативность определяется уровнем развития объекта управления, который отслеживается путем сопоставления достигнутых и плановых показателей, характеризующих состояние объекта.

Наиболее значимыми затратами в формировании себестоимости овощей защищенного грунта являются затраты на оплату труда и приобретение сырья и материалов, энергии, топлива. В настоящее время нет единой методики, позволяющей показать непосредственное влияние управления затратами на эффективность выращивания овощей защищенного грунта, качественно и количественно оценить это влияние, позволить спрогнозировать влияние уровня затрат на рентабельность продукции. При существующих подходах к управлению затратами линейные руководители, от которых в значительной степени зависит процесс накопления затрат, практически отчуждены от этой сферы деятельности. В этой связи нарушается логическая цепочка в установлении зависимости уровня затрат от рыночной конъюнктуры, в частности от прогноза рыночных цен на выращиваемую продукцию. Углубление

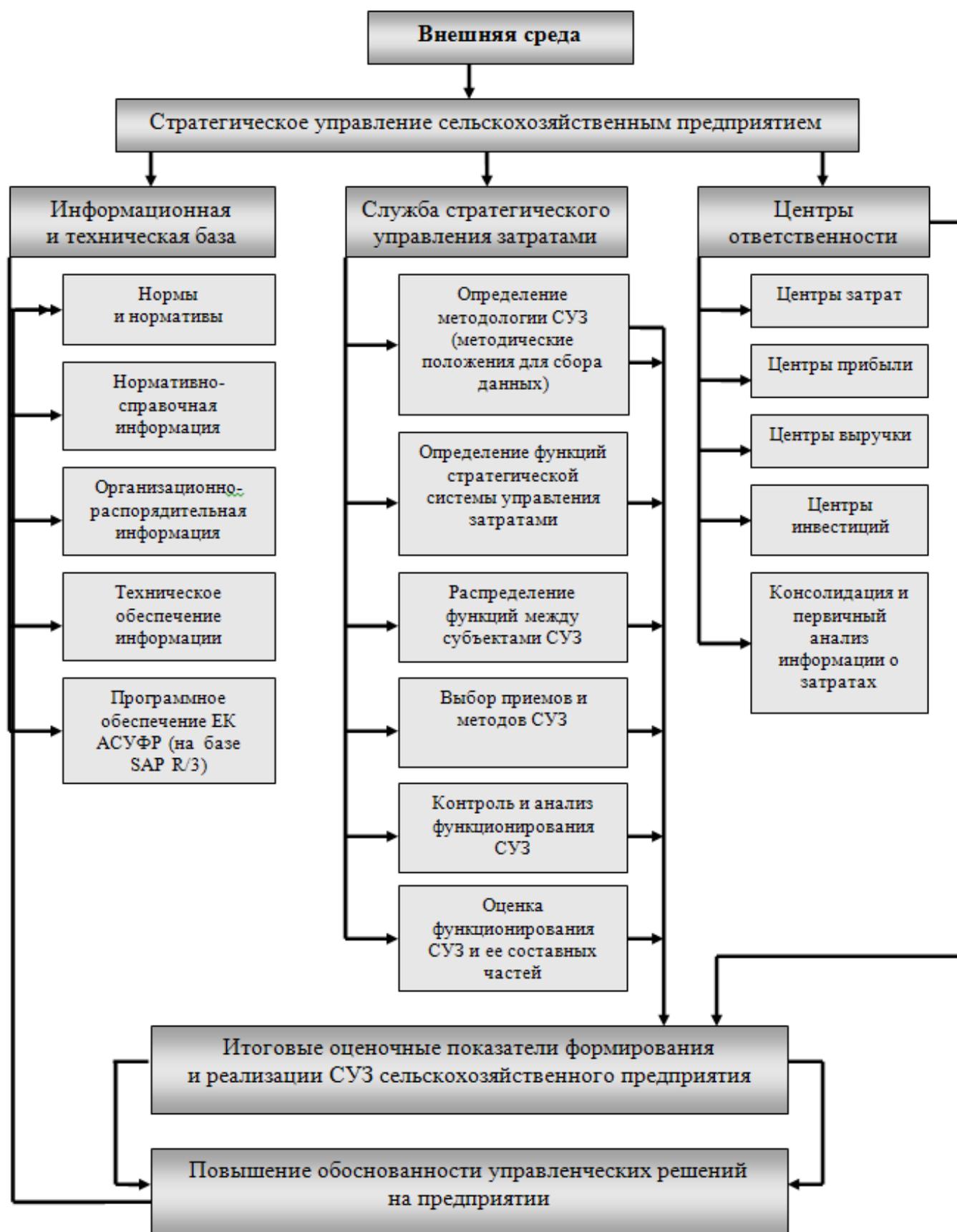


Рис. 3. Организационно-функциональная модель создания СУЗ на предприятиях растениеводства защищенного грунта

содержания задач управления затратами, возрастание их масштаба и важности в условиях развития рынка агро-промышленного комплекса услуг столь значительны, что

возникает необходимость выделения механизма управления затратами в самостоятельную специфическую функциональную подсистему управления предприятием.

Литература:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] / Г.В. Савицкая. — Минск: Новое издание, 2006. — 652 с. — с. 5
2. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ [Текст] / Под ред. Л.Т. Гиляровской. — М.: ЮНИТИ, 2004. — 581 с. — С. 507

Оценка бизнеса в целях антикризисного управления предприятием

Пострелова Алена Владимировна, ассистент;

Маля Екатерина Николаевна, студент;

Емельянова Кристина Сергеевна, студент

Ульяновский государственный технический университет

В условиях нестабильности российской экономики, отражающейся на положении рынка российских предприятий, оценка стоимости предприятия приобретает особо важное значение.

Эффективность управления несостоятельным предприятием должна основываться на верных решениях, в основе которых лежит получение информации о стоимости предприятия. В этом случае именно оценка стоимости предприятия может выступать и выступает и качестве одного из действенных инструментов системы антикризисного управления и внесения необходимых корректировок в разрабатываемую стратегию вывода предприятия из кризиса.

«Антикризисное управление — это управляемый процесс предотвращения или преодоления кризиса, отвечающий целям предприятия и соответствующий объективным тенденциям его развития» [1].

В таком управлении сочетаются предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, меры по снижению отрицательных последствий и использование методов для последующего развития.

Суть антикризисного управления выражается в следующих положениях:

- кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать;
- кризисы в определенной мере можно ускорять, отодвигать;
- к кризисам можно и нужно готовиться;
- кризисы можно смягчать;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства;
- кризисные процессы могут быть до определенного предела управляемыми;

Одной из основных целей в процессе антикризисного управления является оценка предприятия и получение информации о его стоимости. Увеличение рыночной сто-

имости предприятия говорит о том, что предприятие находится на стадии роста, а ее снижение является следствием кризисной ситуации.

«Оценка бизнеса — одна из важных задач внешних (антикризисных) управляющих, назначаемых по решению суда для осуществления финансового оздоровления или ликвидации признанных судом банкротами предприятий». Можно выделить следующие цели оценки бизнеса, которые существенно взаимосвязаны с финансовым состоянием предприятия:

- эмиссия новых акций;
- подготовка к продаже обанкротившихся предприятий;
- оценка в целях реструктуризации;
- обоснование вариантов санации предприятий-банкротов.

Оценка бизнеса, проводимая при антикризисном управлении, выполняет ряд специфических функций. Оценка позволяет определить соотношение между стоимостью имущества и размером задолженности по денежным обязательствам [5]. Безусловно, оценку стоимости кризисного предприятия (бизнеса) оценщик может осуществлять с помощью стандартных основных применяемых подходов к оценке: доходного, затратного и сравнительного, однако оценка имущества предприятия в целях антикризисного управления предполагает помимо вышеперечисленных подходов и такие виды оценки стоимости предприятия, как утилизационная, инвестиционная и стоимость с ограниченным рынком. Таким образом, мы получаем, что один и тот же объект в конкретный момент времени может быть оценен по-разному и иметь различную стоимость.

Правовой основой оценки предприятий в процессе антикризисного управления является множество правовых положений, сформулированных в различных за-

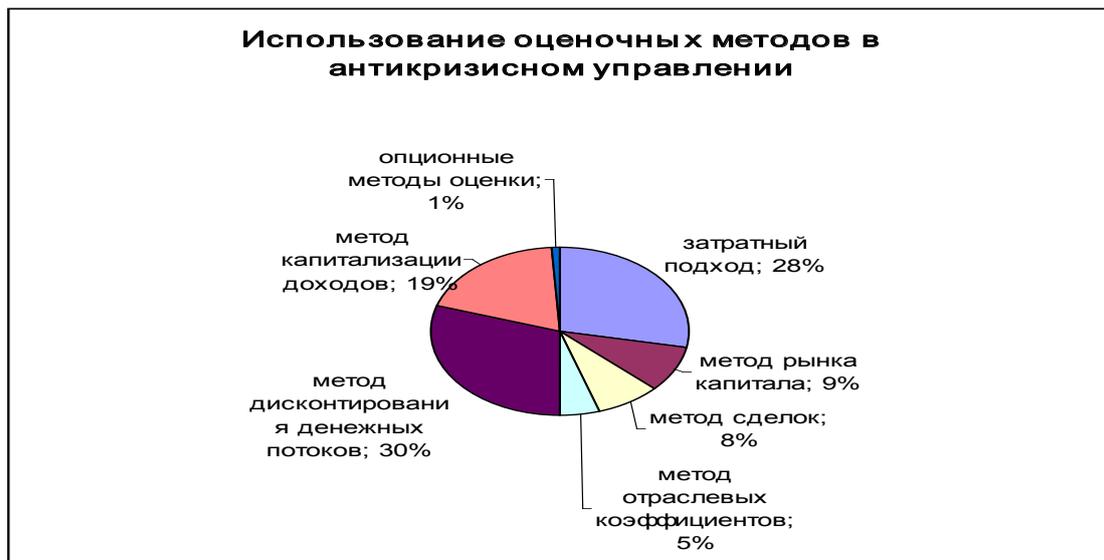


Рис. 1. Использование оценочных методов в антикризисном управлении

конодательных и нормативных документах. Основными документами в этой области являются федеральные законы «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», «О несостоятельности (банкротстве)», «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», постановление Правительства РФ «Об утверждении стандартов оценки». Однако принятых к настоящему времени нормативных актов недостаточно для проведения качественной оценки собственности в Российской Федерации, поэтому в практике оценки предприятий, в том числе и в сфере антикризисного управления, широко используются зарубежные стандарты оценки.

«Выделяют пять основных этапов арбитражного управления: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение. Во всех случаях основными функциями арбитражного управляющего являются: проведение анализа финансовой отчетности предприятия, проведение инвентаризации, а в случае открытия конкурсного производства обязательна оценка имущества предприятия».

Проведение анализа финансового состояния должника осуществляется для определения достаточности средств покрытия судебных расходов, расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим, а также возможности или невозможности восстановления платежеспособности.

Первым этапом арбитражного управления неплатежеспособным предприятием является наблюдение, по окончании которого арбитражным судом принимается решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, или же выносятся определение о введении процедур финансового оздоровления или внешнего управления. В процессе проведения процедуры банкротства арбитражный управляющий может также проводить

анализ финансового состояния предприятия-должника на основе бухгалтерской отчетности, которая не всегда отражает реальное размещение и использование средств и источники их формирования. Таким образом, установленный объем имущества для покрытия основных расходов и погашения кредиторской задолженности может не подтвердиться. Анализ финансового состояния должника на этапе наблюдения раскрывает сложившуюся ситуацию, что позволяет арбитражному управляющему с момента назначения представить реальную картину о состоянии имущества должника [7].

При продаже части имущества должника в период внешнего управления требуются результаты оценки рыночной или ликвидационной стоимости отдельных активов предприятия. При оценке имущества предприятия-должника необходимо выделять то имущество, которое относится к ограниченно ликвидному (в основном это относится к оборонным объектам), продается на закрытых торгах, а расчет его стоимости осуществляется по особым методам.

Имущество должника подлежит оценке независимым экспертом с предоставлением заключения финансового контрольного органа по проведенной оценке.

Функция оценки на всех стадиях арбитражного управления имеет свои особенности. На этапе досудебной санации определяются стоимость залога, внесенного в процессе кредитования предприятия и доли инвесторов (пакеты акций).

На этапе внешнего управления определяется стоимость отдельных активов или предприятия в целом, как бизнеса, при его продаже, реальная стоимость акций при их продаже, оцениваются денежные обязательства и обязательные платежи при продаже долгов предприятия.

При завершающей стадии процедуры банкротства — конкурсном производстве конкурсный управляющий должен привлечь независимого оценщика для оценки

имущества (*п. 2 ст. ПО Закона «О несостоятельности (банкротстве)»*). В этом случае требуется определение ликвидности активов предприятия-должника для определения сроков их реализации, оценки имущественного положения предприятия-должника для разработки промежуточного ликвидационного баланса.

Антикризисное управление, в силу своей специфики, ограничивает оценщиков в выборе некоторых видов стоимости. Например, оценка балансовой и остаточной стоимости не показывает реальной стоимости бизнеса (предприятия) на рынке, а значит и не могут использоваться в качестве критерия эффективности антикризисного управления, а целью антикризисного управления является эффективное управление существующим бизнесом (предприятием), а не создание нового.

При определении итоговой величины стоимости кризисного предприятия, а его стоимость отличается от определения итоговой величины стоимости действующего предприятия, поскольку при определении стоимости кризисного предприятия необходимо провести более глубокий анализ полученных результатов на предмет соответствия целям оценки по действующему законодательству.

Санация предприятий-банкротов предполагает их финансовое оздоровление, направленное на повышение цены ожидаемой продажи. Прогнозируется оценочная стоимость с учетом конкретных инвесторов и запланированного комплекса санационных мероприятий.

«Развитие управления всегда должно сопровождаться повышением его эффективности. В свою очередь, повышение эффективности управления определяется ростом его потенциала, т. е. возможностью позитивных изменений, наличием необходимых ресурсов и условий их использования. В тенденциях изменения потенциала и эффективности управления также кроются опасности кризиса».

Антикризисное управление, так же как и любое другое, может быть менее или более эффективным. Эффектив-

ность антикризисного управления характеризуется степенью достижения целей смягчения, локализации или позитивного использования кризиса в сопоставлении с затраченными на это ресурсами. Трудно оценить такую эффективность в точных расчетных показателях, но ее следует предполагать и видеть при анализе и общей оценке управления, его успешности или просчетов [4].

Проанализировав роль оценки бизнеса в целях антикризисного управления, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, оценка стоимости предприятия очень важна для антикризисного управляющего в качестве исходной информации для принятия решений по восстановлению предприятия, выработки плана действий. Также может служить не только исходной информацией для принятия определенных, единственно правильных решений, но и использоваться в ходе антикризисного управления.

Во-вторых, оценка стоимости является важным фактом эффективности применяемых антикризисным управляющим мер.

В-третьих, оценка стоимости играет немаловажную роль в арбитражном управлении на различных стадиях процедуры банкротства. Так, на стадии внешнего управления внешний управляющий для определения дальнейшего хода процесса банкротства с помощью метода дисконтированных денежных потоков может просчитать различные варианты развития предприятия в зависимости от сумм и условий инвестирования. Принимать решения относительно дальнейшего использования активов (их сдаче в аренду, продаже и др.) помогут результаты затратного подхода к оценке бизнеса. На стадии конкурсного производства конкурсный управляющий с помощью метода ликвидационной стоимости составляет календарный график реализации активов предприятия и оперирует с величиной ликвидационной стоимости бизнеса [6].

Литература:

1. Антикризисное управление: Учебник. — 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. Э.М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 620 с. — (высшее образование).
2. Баринов В. А. Антикризисное управление М., Наука, 2002.
3. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой/ Богданова Т. А., Градов А. П. и др.; Под ред. Градова А. П. и Кузина Б. И. — СПб.: «Специальная литература», 2006. — 511 с.
4. Жарковская Е. П., Бродский Б. Е. Антикризисное управление: Учебник. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Омега-Л, 2007. — 368 с. — (Серия «Высшая школа менеджмента»).
5. Родионова Н. В. Антикризисный менеджмент. М.: Изд-во ЮНИТИ, 2002.
6. Уткин Э. А. Антикризисное управление — М.: Изд-во ЭКМОС, 1997.
7. <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=29547>.

Определение возможного разрыва сложившегося равновесия и типа бифуркации в системе агломерационного процесса в региональной экономике

Растворцева Светлана Николаевна, доктор экономических наук, доцент;

Ченцова Анна Сергеевна, студент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет (г. Белгород)

Исследование процессов концентрации экономической активности, или так называемых агломерационных процессов, имеет многолетнюю историю. Оно получило широкое распространение за рубежом, но практически неизвестно в России. Среди исследований российских регионов можно выделить лишь работы В. Ф. Лапо (2006), П. В. Воробьева, Н. В. Кисляк, Н. Б. Давидсон (2010). В последние годы изучение этой части экономической науки получило особую актуальность в связи с развитием новой экономической географии и новой теории торговли.

Агломерационный процесс — это концентрация экономической активности в регионе (в городе) в динамике. Агломерационный эффект подразумевает под собой экономическую выгоду от концентрации деловой активности [14], которая достигается за счет возникновения внешней экономии для объектов, включенных в концентрацию [4], сокращения издержек производства за счет эффекта масштаба, повышения производительности, привлечения в отрасли региона смежных фирм [5]. На сегодняшний день общепризнанной методики оценки агломерационных процессов в региональной экономике не существует. Оценка в городах осуществляется с использованием методологии У. С. Странга (динамика плотности населения городов); в регионах — путем расчета индекса Херфиндаля-Хиршмана (по показателям промышленного производства, объема инвестиций в основной капитал и численность занятых в экономике), индекса Джини (с построением кривой Лоренца), индекса концентрации П. Кругмана, индексов концентрации CR_3 и CR_4 и ряда других показателей.

Агломерационные процессы в регионе характеризуются экономическими отношениями между производителями, развитие которых обеспечивает возникновение центростремительных сил, которые стягивают трудовые ресурсы в концентрированные деловые центры. Это порождает нужду работников в дорогостоящем жилье на территории делового района или совершение ежедневных поездок из периферии в экономические центры.

Процессы концентрации и рассеивания экономической активности в регионе, относятся к числу нелинейных явлений, значит, развитие взаимосвязи центростремительных и центростремительных сил в экономике региона проходит через бифуркацию. Бифуркация — изменение числа и устойчивости решений определенного типа [15].

Значимыми являются условия (внешние факторы), при соблюдении которых происходит бифуркация — т.е, здесь мы имеем дело с понятием коразмерности. Число условий может варьироваться, но для более наглядного изображения зависимости между внешними факторами и их влиянием на возникновение бифуркации, рассмотрим случай с одним параметром — транспортными расходами. Представим график зависимости соотношения «центростремительные / центростремительные силы» (x) от параметра «транспортные расходы» (λ) [11].

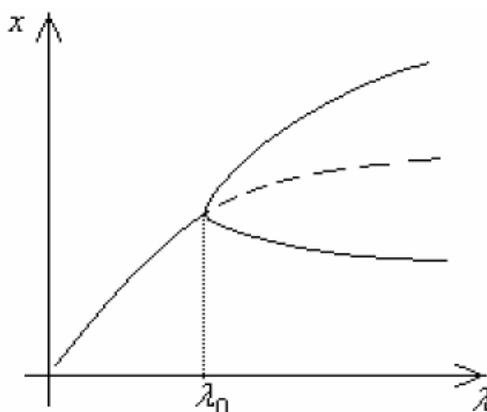


Рис. 1. График зависимости x от λ : x — переменная состояния, λ — параметр, λ_0 — точка бифуркации.

При изменении параметра положение равновесия сдвигается. Если центробежные силы сильнее, чем центростремительные, экономика движется и приходит к точке симметричного равновесия. В обратном случае, симметричное равновесие является неустойчивым, и происходит концентрация производства в одном или другом регионе [16].

Исследование бифуркации служит трамплином для перехода к заключительному пункту проведения анализа агломерационных эффектов — нахождению критической точки или точки разрыва, так как для удержания системы вблизи положения равновесия необходимы внешние воздействия. В новой экономической географии рассматриваются только два типа бифуркации: бифуркация типа вил. и бифуркация типа томагавк.

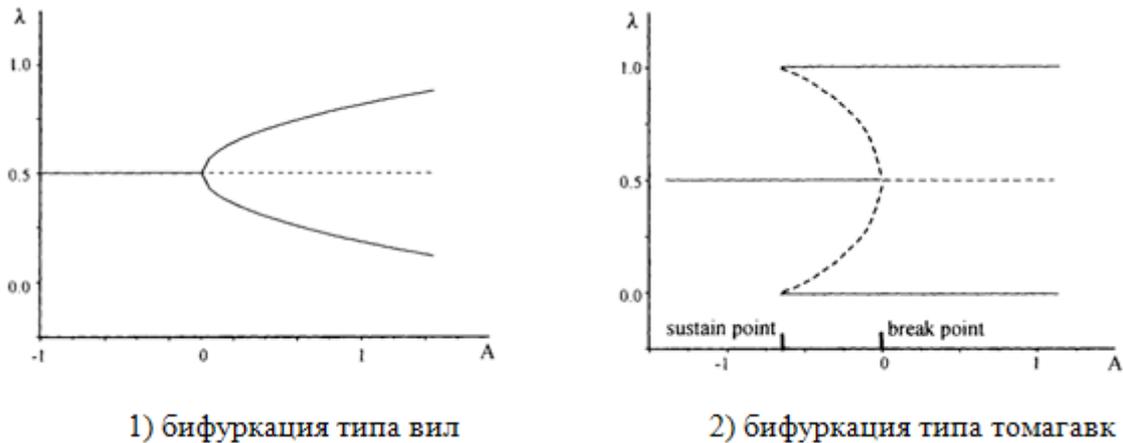


Рис. 2. Типы бифуркации (в рамках новой экономической географии)

Если баланс перемещается в пользу центростремительных сил, движущие силы стимулируют привлечение в регион еще большего производства, нежели в соседние регионы. Регионы становятся сильно ассиметричными. В данном случае график отражает бифуркацию типа вил.

Во втором случае возможного раздвоения экономическое развитие региона проходит критическую точку, и возникают два стабильных агломерационных равновесия ($\lambda=0$ или $\lambda=1$). Значит, существуют две критические точки в балансе между центростремительной и центробежной силами. Одна из них — точка разрыва, в которой симметричное равновесие становится нестабильным и в которой симметрия может быть нарушена. Другая — это точка, в которой агломерация, однажды установленная, поддерживает себя сама (или устойчивая точка). Данный случай отражается графически бифуркацией типа томагавк.

Изучим возможность определения типа бифуркации используя методики М. Пфлюгера и Дж. Зюдекума [7]. Тип бифуркации, который раскрывается в точке разрыва, может быть решен путем оценки третьей производной различия полезности для мобильных квалифицированных рабочих. Для реализации возьмем модель «ядро-периферия» Р. Форслида и Г. Оттавиано [1]. Экономика состоит из двух регионов, $g = 1, 2$, двух отраслей А (сельское хозяйство) и М (производство), и имеет два типа рабочих. Квалифицированные рабочие мобильны между регионами. Их общий фонд нормирован как единица, а доля λ_r находится в регионе g . Неквалифицированные рабочие географически неподвижны [12], с ρ , обозначающим фактор производства в том или ином регионе. Критический уровень меры свободы торговли ϕ_b , при котором симметричное равновесие оказывается неустойчивым, можно определить из условия $d(V_r - V_s) / d\lambda_r = 0$ при $\lambda_r = 1/2$ [8]. Удобно применять методики, разработанные М. Пфлюгером и Дж. Зюдекумом [6], для определения точки разрыва. Они показывают, что точка разрыва ϕ_b лежит там, где выполняется условие $\lambda_r = 1/2$:

$$-\left[\frac{\partial V_r / \partial G_r}{\partial V_r / \partial \varpi_r} \right] = \frac{d\varpi_r / d\lambda_r}{dG_r / d\lambda_r} \Leftrightarrow \phi = \phi_b \tag{1}$$

Отметим, что $-(\partial V_r / \partial G_r) / (\partial V_r / \partial \varpi_r^M) = \varpi_r / G_r$ в данном случае (так как $V_r = \varpi_r / G_r$) мы можем переписать (1) как $[(1 / \varpi_r) \cdot (d\varpi_r / d\lambda_r) - (1 / G_r) \cdot (dG_r / d\lambda_r)] = 0$. При этом

$$G_r = \left[1 + (G_r^M)^{1-\varepsilon} \right]^{\frac{1}{1-\varepsilon}}, \tag{2}$$

$$a \varpi_r = \frac{\rho \cdot [\sigma(\phi \cdot b_r + b_s) - (1 - \lambda_r)(1 - \phi^2)]}{[(\lambda_r - \sigma \cdot b_r)(1 - \lambda_r - \sigma \cdot b_s) - \lambda_r(1 - \lambda_r)\phi^2]} \quad (3)$$

Далее мы переходим к следующей неявной функции:

$$F(\phi, \sigma, \varepsilon) = \frac{1}{1+z} - \left[\frac{(\sigma-1)[(1+\phi) - \sigma(1-\phi) - \sigma(\sigma-\varepsilon)(1-\phi)z]}{(1-\phi) - \sigma(1+\phi)(1+z)} \right] = 0, \quad (4)$$

По предположениям М. Пфлюгера и Дж. Зюдекума, вклад неквалифицированной рабочей силы не влияет на точку разрыва. Это связано с тем, что включение заработной платы уравнение в мультипликативной форме и, следовательно, не влияет на относительные региональные зарплаты, значит:

$$z \equiv 2 \frac{\varepsilon - 1}{\sigma - 1} (1 + \phi)^{\frac{1-\varepsilon}{\sigma-1}}, \quad (5)$$

где $\phi \equiv \tau^{1-\delta} \in [0, 1]$ обозначает меру свободы торговли;

ε — коэффициент эластичности замещения между промышленным сектором экономики и сельским хозяйством; δ — коэффициент эластичности замещения внутри промышленного сектора; τ — транспортные расходы промышленных товаров.

Тип бифуркации, который раскрывается в точке разрыва, может быть решен путем оценки третьей производной различия полезности для мобильных квалифицированных рабочих. Если третья производная, вычисленная в $\tau=1/2$ и на уровне симметричного разрыва свободы торговли положительная, у нас катастрофическая бифуркация томагавк. Если она отрицательная — бифуркация вилы [2].

$$\tilde{V}_{(3)} \equiv \left. \frac{d^3(V_r - V_s)}{d\lambda_r^3} \right|_{\lambda_r=1/2, \phi=\phi_b} \quad \begin{array}{l} \tilde{V}_{(3)} > 0 \rightarrow \text{бифуркация томагавк} \\ \tilde{V}_{(3)} < 0 \rightarrow \text{бифуркация вилы} \end{array} \quad (6)$$

Изучая два фактора производства: квалифицированную и неквалифицированную рабочую силу, С. Руссек определял тип бифуркации при исследовании взаимосвязи дифференциации мобильной рабочей силы и агломерационных процессов [9]. В качестве основы была выбрана модель М. Пфлюгера [5], которая способствовала определению типа бифуркации аналитически. Наиболее выражены изменения бифуркации в случае с квалифицированной рабочей силой, так как демонстрируют плавный агломерационный процесс. В случае относительной немобильности квалифицированной рабочей силы, региональное распределение рабочей силы демонстрирует постепенный переход от рассеивания до общей агломерации, тип бифуркации можно определить, как «вилы» (по Пфлюгеру [5]). В обратном случае можно говорить о катастрофической агломерации, которая напоминает бифуркацию типа «томагавк» (по Кругману). Когда неквалифицированная рабочая сила сталкивается с низкими расходами на передвижение, полная агломерация квалифицированных рабочих является единственно возможным условием стабильного равновесия при любом уровне торговых издержек [3; 4].

Таким образом, можно заключить, что агломерационные процессы региона определяются экономическими взаимодействиями между производителями, которые теряют силу с увеличением расстояния между ними. Возникновение центробежной и центростремительной сил порождает появление бифуркации. В новой экономической географии рассматриваются два её типа: бифуркация типа вил. и бифуркация типа томагавк, первая из которых характеризуется перемещением баланса в сторону центростремительных сил, вторая — возникновением двух критических точек: точки разрыва и устойчивой точки. Возможное определение типа бифуркации требует использование методики М. Пфлюгера и Дж. Зюдекума об оценке третьей производной различия полезности для мобильных квалифицированных рабочих.

Литература:

1. Forslid R. An Analytically Solvable Core-Periphery Model [Text] / R. Forslid, G. Ottaviano // Journal of Economic Geography. — 2003. — № 3. — P. 229–240.
2. Grandmont J-M. Nonlinear Difference Equations, Bifurcations and Chaos: An Introduction. Lecture Notes No. 5 [Text] / J-M. Grandmont. — Stanford, CA: Institute for Mathematical Studies in the Social Sciences, 1988. — 152 p.

3. Helpman E. The size of regions [Text] / E. Helpman; under edition D. Pines, E. Sadka, I. Zilcha. — Cambridge: Cambridge University Press, 1998. — 98 p.
4. Murata Y. Product diversity, taste heterogeneity, and geographic distribution of economic activities: Market vs. non-market interactions [Text] / Y. Murata // Journal of Urban Economics. — 2003. — № 53. — P. 126–144.
5. Pflüger M. A simple, analytically solvable, Chamberlinian agglomeration model [Text] / M. Pflüger // Regional Science and Urban Economics. — 2004. — № 34. — P. 565–573.
6. Pflüger M. Synthesis of Footloose-Entrepreneur New Economic Geography Models: When is Agglomeration Smooth and Easily Reversible? [Text] / M. Pflüger, J. A. Südekum // Journal of Economic Geography. — 2008. — 8. — P. 39–54.
7. Pflüger M., On Pitchforks and Tomahawks [Text] / M. Pflüger, J. A. Südekum // Journal of Regional Science. — 2011. — Vol. 51, № 2. — P. 292–298.
8. Puga D. The Rise and Fall of Regional Inequalities [Text] / D. Puga // European Economic Review. — 1999. — № 43. — P. 303–334.
9. Russek S. Differential labour mobility and agglomeration [Text] / S. Russek // Papers in Regional Science. — 2010. — № 89, № 3. — P. 587–606.
10. Драпкин И. М. Международная торговля, прямые зарубежные инвестиции и агломерационные эффекты в условиях гетерогенности [Текст] / И. М. Драпкин // Известия Уральского государственного университета. — 2010. — № 2 (77). — С. 99–114.
11. Зальпукаров М.-Г. М. Обратная задача теории бифуркаций в динамических системах с шумом [Текст] / М.-Г. М. Зальпукаров, Г. Г. Малинецкий, А. В. Подлазов. — М.: Препринт Института прикладной информатики им. М. В. Келдыша, 2005. — 56 с.
12. Известны исследования опровергающие данное теоретическое предположение. Так, например, было доказано, что две трети мигрантов в страны ОЭСР не имеют высшего образования. См.: Carrington W. J. How big is the brain drain? [Текст]: IMF working paper. 98/102 / W. J. Carrington, E. Detragiache. — Washington: International Monetary Fund, 1998. — 60 p.; Docquier, F. International migration by education attainment, 1990–2000 [Text] / F. Docquier, A. Marfouk; under edition Özden C., Schiff M. W. — Washington: Palgrave Macmillan, 2006. — 250 p.
13. Коломак Е. Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии [Текст] / Е. Коломак // Вопросы экономики. — 2013. — № 2. — С. 15–18.
14. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь денег [Текст]: словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.
15. Малинецкий Г. Г. Хаос. Структуры. Вычислительный эксперимент. Введение в нелинейную динамику [Текст] / Малинецкий Г. Г. — М.: Наука. — 1997. — 256 с.
16. Растворцева С. Н. Управление развитием процессов концентрации экономической активности в регионе: подходы новой экономической географии: Монография. М.: Экон-информ, 2013. — 131 с.

Расчет действительной цены обыкновенной акции ОАО «Лукойл»

Семенов Виктор Геннадьевич, аспирант

Российский государственный торгово-экономический университет (г. Москва)

Для того чтобы понять, насколько капиталовложения и инвестиции в разведку и добычу корпорации «Лукойл» увеличивают стоимость корпорации, рассмотрим связь между капиталовложениями и инвестициями в разведку и добычу и уровнем добычи полезных ископаемых.

На рис. 1 изображена динамика капиталовложений и инвестиций в разведку и добычу ОАО «Лукойл». Средний геометрический прирост данного показателя составляет 18,9% в год. Мы привели капиталовложения и инвестиции в разведку и добычу с помощью дефлятора ВВП США к единому уровню стоимости денег 2005 года, результаты изображены на рис. 2.

Средний геометрический прирост капиталовложений взвешенных по дефлятору ВВП США — 16,2% в год.

На рис. 3 показаны абсолютные величины добычи нефти ОАО «Лукойл». На базе абсолютных величин рассчитаны показатели роста добычи нефти ОАО «Лукойл» в % к предыдущему году, которые изображены в таблице 1.

Как мы видим из таблицы 1 историю добычи нефти ОАО «Лукойл» можно разделить на 3 периода:

2001–2003 годы. В это время добыча нефти росла на 2% в год;

2004–2006 годы. В это время добыча нефти росла в среднем на 5% в год;

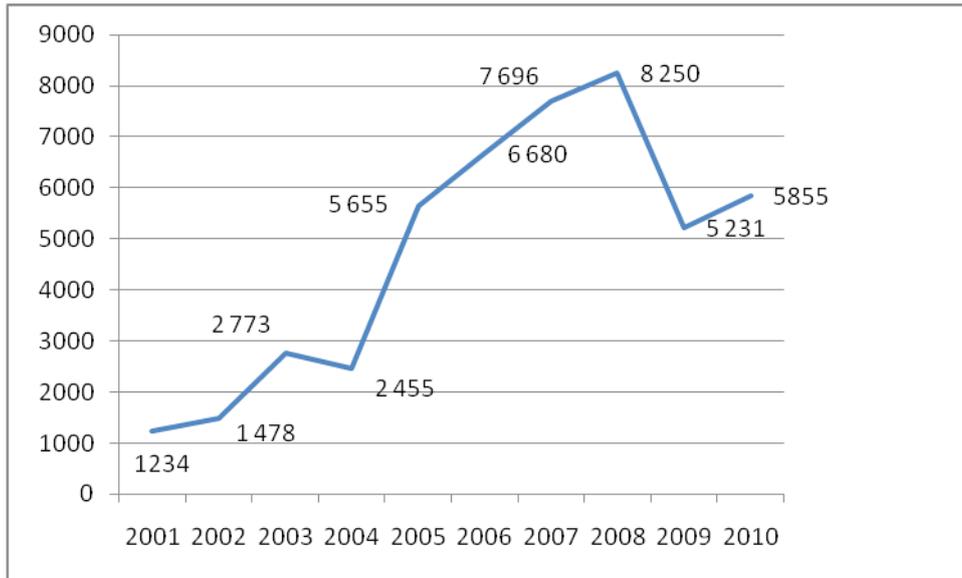


Рис. 1. Капиталовложения и инвестиции в разведку и добычу млн. долл

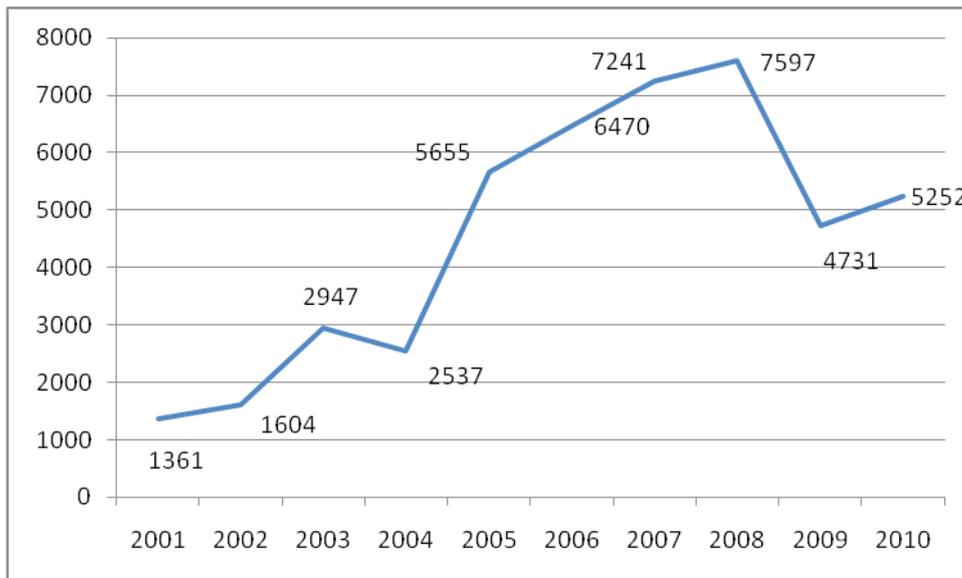


Рис. 2. Капиталовложения и инвестиции в разведку и добычу млн. долл. (взвешенные по дефлятору ВВП США)

2007–2010 годы. Рост добычи нефти в среднем — 0,3 % в год;

2011 год — неожиданное падение добычи нефти на 6 %.

Как видно из рис. 4, количество обводненных скважин выросло с 77 % в 2002 году до 83 % в 2010 году. Обводнение скважин происходит из — за применения методов повышения добычи на месторождениях. Обводненность скважин повышает затраты на добычу нефти и скважины, в которых еще имеются запасы нефти, приходится выводить скважины из эксплуатации. Таким образом, обводненность скважин приводит к падению добычи нефти.

Как видно из рис. 5, средний дебит скважин по нефти рос на протяжении 2001–2006 годов с 8,6 тонн в сутки до 11,8 тонн в сутки. В 2007–2010 годах дебит нефти падал с 11,8 тонн в сутки до 10,2 тонн в сутки. Падение среднего дебита скважин говорит об ухудшении качества фонда нефтяных скважин, находящихся в эксплуатации.

Мы считаем, что наиболее вероятным является продолжение имеющейся тенденции. Как наиболее благоприятный сценарий можно рассматривать рост добычи нефти на уровне 2 % в год, как неблагоприятный сценарий падение добычи нефти на 1 % в год. Как риск падения добычи, так и возможность роста уравнивают друг друга, поэтому мы считаем необходимым составить 3 сценария:

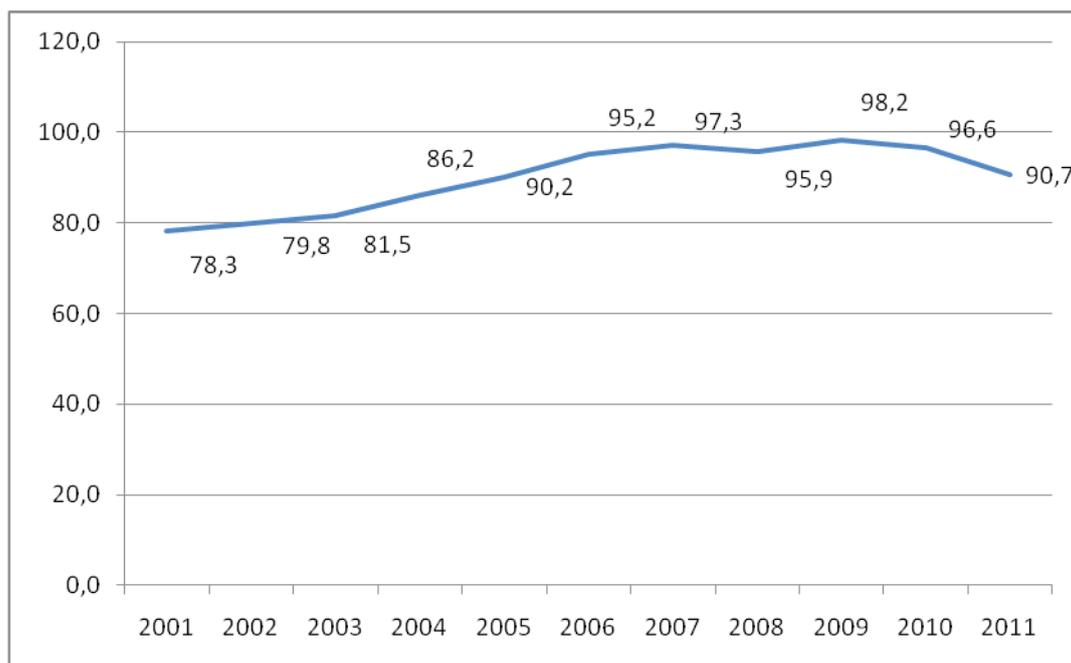


Рис. 3. Добыча нефти ОАО «Лукойл» млн. тонн

Таблица 1. Рост добычи нефти ОАО «Лукойл» в % к предыдущему году

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Среднее геометрическое значение
1,9	2,1	5,8	4,6	5,6	2,1	-1,4	2,4	-1,6	-6,1	1,5

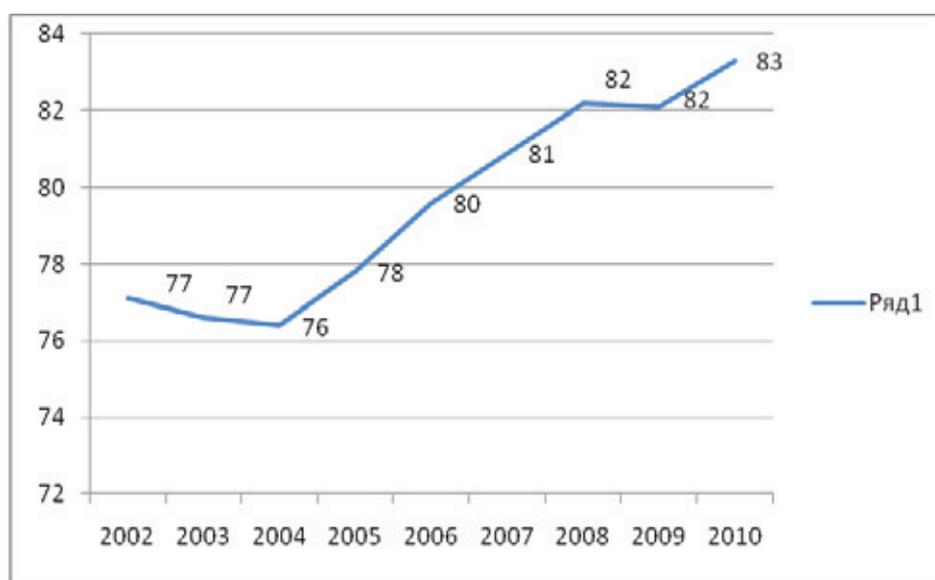


Рис. 4. Динамика количества обводненных скважин ОАО «Лукойл» в %

- Оптимистический сценарий — рост добычи нефти на 2 % в год;
- Нормальный сценарий — снижение добычи нефти на 0,5 % в год;
- Пессимистический сценарий — снижение добычи

нефти на 1 % в год.

Исследования показывают, что мировая добыча нефти достигла фазового перехода в 2005 году, и повышение цены на нефть больше не компенсируется увеличением ее добычи. Дальнейшее увеличение добычи нефти ната-

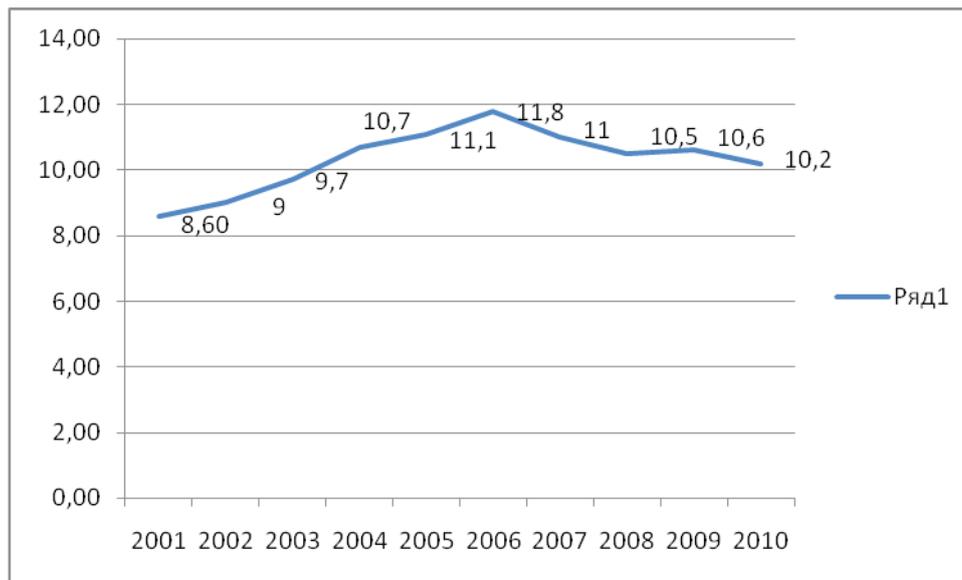


Рис. 5. Средний дебит скважин по нефти ОАО «Лукойл» т. / сутки

квивается на порог рентабельности, когда вновь вводимые месторождения все ниже по рентабельности. Такое утверждение приводит к тому, что для снижения цены нет достаточных предпосылок, и существует большой риск повышения цены на нефть [1]. С другой стороны «сланцевая революция» — это фактор, который ведет к снижению цен на нефть. Учитывая все эти факторы, мы предполагаем, что мировые цены на нефть останутся на том же уровне.

Наш прогноз имеет слабую достоверность по причине того, что экономико — политическая среда довольно неопределенна. Никто не знает, будет ли война с Ираном, будут ли новые революции в арабских странах, сможет ли биотопливо и другие альтернативные источники сырья заменить нефть, не упадет ли потребление нефти.

Для того чтобы оценить, какие потери в прибыли вызовет снижение объема добычи нефти, мы провели расчет маржинальной прибыли от одного добытого барреля ОАО «Лукойл» (таблицы 2). Мы не включили в расчет статьи, которые не зависят от уровня добычи нефти, снижение уровня добычи не сопровождается снижением количества проектов, а сопровождается снижением интенсивности добычи на скважинах. В отчетности ОАО «Лукойл» не выделены отдельно затраты по транспортировке нефти и нефтепродуктов, поэтому мы не можем использовать какие — либо данные и составили приблизительную оценку транспортных расходов: 6 долларов на 1 баррель в 2010 году. Так как чистая выручка за минусом удельных расходов была близка в последние годы к 23 долл./ барр. мы предполагаем, что в ближайшие годы чистая выручка за минусом удельных расходов будет составлять 23 долл./ барр., в то время как транспортные расходы на баррель нефти будут составлять 6 долл./ барр. Тогда мар-

жинальная прибыль по нефтедобыче будет равняться 17 долл./барр. (23–6) или 124 долл./т.

В таблицах 3–5 показаны расчеты потери прибыли в результате падения добычи нефти.

Данные о нефтепереработке ОАО «Лукойл» не содержат отдельно информации о ценах собственнопроизведенных нефтепродуктов или выручке по собственно произведенным нефтепродуктам. Поэтому мы не можем анализировать рентабельность нефтепереработки ОАО «Лукойл». Мы считаем, что данные о чистой прибыли в сегменте «нефтепереработка, торговля и сбыт» за 2010 более достоверны чем за другие годы, так как эти данные вынесены на первые места в отчете о деятельности ОАО «Лукойл» за 2010 год. Чистая прибыль в сегменте «нефтепереработка, торговля и сбыт» за 2010 год составила по данным ОАО «Лукойл» 2 934 млн.долл. Данный уровень прибыли может быть увеличен за счет расширения бизнеса или за счет увеличения конъюнктуры на рынке нефтепродуктов. Уровень прибыли в отрасли балансирует с общим уровнем прибыли в экономике за счет сил спроса и предложения, поэтому мы считаем необходимым взять за ожидаемую чистую прибыль сегмента «нефтепереработка, торговля и сбыт» в 2011–2020 годах прибыль 2010 года без учета инфляции.

Насколько реинвестирование средств из чистой прибыли в развитие бизнеса ОАО «Лукойл» способствует увеличению будущих дивидендов? На этот вопрос к сожалению мы не можем ответить, поскольку мы не можем не учитывать изменение конъюнктуры на рынке нефти и изменение производственной эффективности деятельности корпорации. Повышение показателя чистой прибыли в 2005–2007-х годах и снижение показателя чистой прибыли в 2008–2010-х годах было вызвано именно влиянием конъюнктуры.

Таблица 2. Расчет маржинальной прибыли от одного добытого барреля ОАО «Лукойл»
(Все показатели в долл./барр.)

Показатель / Год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Цены нефти марки юралс	34,3	50,5	61,3	69,3	94,8	61,2	78,3
Экспортная пошлина	7,6	17,8	26,9	28,2	48,4	24,5	37,3
НДПИ	5	9	11,4	13,2	18,3	9,9	13,8
Удельные расходы на добычу нефти	2,58	2,66	3,08	3,58	4,12	3,56	4,12
Чистая выручка за минусом удельных расходов на добычу нефти	19,1	21	19,9	24,3	24	23,2	23,1

Таблица 3. Расчет потерь прибыли в результате падения объемов добычи нефти — нормальный сценарий

Показатель \ Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Маржинальная прибыль по нефтедобыче долл./т.	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124
Снижение добычи нефти в %		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Добыча нефти млн.т.	90,7	90,2	89,8	89,3	88,9	88,5	88,0	87,6	87,1	86,7
Снижение добычи нефти млн.т.	5,9	6,4	6,8	7,3	7,7	8,1	8,6	9,0	9,5	9,9
Потери прибыли в результате падения добычи нефти млн. долл	732	788	844	899	955	1010	1065	1119	1174	1228

Таблица 4. Расчет потерь прибыли в результате падения объемов добычи нефти — пессимистический сценарий

Показатель \ Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Маржинальная прибыль по нефтедобыче долл./т.	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124
Снижение добычи нефти		1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Добыча нефти млн.т.	90,7	89,8	88,9	88,0	87,1	86,3	85,4	84,5	83,7	82,9
Снижение добычи нефти млн.т.	5,9	6,8	7,7	8,6	9,5	10,3	11,2	12,1	12,9	13,7
Потери прибыли в результате падения добычи нефти млн.долл	732	844	955	1066	1175	1283	1390	1496	1600	1704

Таблица 5. Расчет потерь прибыли в результате падения объемов добычи нефти — оптимистичный сценарий

Показатель \ Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Маржинальная прибыль по нефтедобыче долл./т.	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124
Рост добычи нефти		2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Повышение добычи нефти млн.т.	90,7	92,5	94,4	96,3	98,2	100,1	102,1	104,2	106,3	108,4
Снижение добычи нефти млн.т.	5,9	4,1	2,2	0,3	-1,6	-3,5	-5,5	-7,6	-9,7	-11,8
Потери прибыли в результате падения добычи нефти млн.долл	732	507	277	43	-195	-439	-687	-941	-1199	-1463

Таблица 6. Прогноз чистой прибыли ОАО «Лукойл» млн. долл.

Сценарий\Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ср арифм 2012–2020
Нормальный сценарий	10357	8218	8162	8107	8051	7996	7941	7887	7832	7778	7997
Пессимистический сценарий	10357	8162	8051	7940	7831	7723	7616	7510	7406	7302	7727
Оптимистический сценарий	10357	8499	8729	8963	9201	9445	9693	9947	10205	10469	9461

Таблица 7. Дивиденды по отношению к чистой прибыли

Показатель/Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Чистая прибыль млн. долл	3000	1843	3701	4248	6443	7484	9500	9144	7011	9006
Дивиденды акционерам млн. долл	244	423	467	661	746	1007	1230	1437	1337	1471
Дивиденды по отношению к чистой прибыли	0,08	0,23	0,13	0,16	0,12	0,13	0,13	0,16	0,19	0,16

В таблице 6 показаны прогнозные данные чистой прибыли ОАО «Лукойл», которые рассчитаны по 3 сценариям, в зависимости от величины потерь от снижения добычи нефти в каждом сценарии.

В таблице 7 показано отношение дивидендов к чистой прибыли за 2001–2010 годы. Так как дивидендная политика ОАО «Лукойл» сильно изменилась с 90-х по 2000-ые годы, то необходимо отбросить данные показателя «дивиденды по отношению к чистой прибыли» за 2001 и 2002 год, которые резко отличаются от данных за 2003–2010 годы.

Среднее арифметическое показателя «дивиденды по отношению к чистой прибыли» за 2003–2010 год составляет 0,15. Предположив, что это среднее соотношение будет сохраняться и в период 2011–2020 годов, мы можем рассчитать прогнозный поток дивидендов (Таблица 8).

Теперь, предположим, что мы покупаем акции ОАО «Лукойл» 24.05.2012 и котировка закрытия — 1601,0 рублей.

Тогда мы можем рассчитать внутреннюю норму доходности для каждого сценария (таблица 9).

Как мы видим из таблицы 9, в каждом сценарии процентная ставка довольно высока, что показывает, что на 24.05.2012 обыкновенные акции ОАО «Лукойл» были недооценены рынком.

Издержки ОАО «Лукойл» не представлены в общем виде и не представлены конкретно издержки в добыче, переработке и сбыте. Это затрудняет экономический анализ и не дает понять в каких же сферах образуется прибыль, а какие сферы малорентабельны. Это затрудняет какое-либо прогнозирование будущей прибыли. Хотя мы сделали попытку анализа и расчета возможной прибыли, однако такой прогноз достаточно приблизителен.

Вывод: проведенный анализ показал, что инвестор не обладает всей необходимой информацией о компании, если он имеет только ту информацию, которая есть в открытом доступе. Всегда существует риск, что какая-то важная информация не находится в открытом доступе. Поэтому частный инвестор не может воспользоваться методами оценки будущих денежных потоков и ему приходится действовать методом «большого пальца», используя только достоверную информацию, которая находится в наличии в каждом конкретном случае.

В этом случае возникает дилемма для инвестора: при инвестициях в компанию с приобретением права собственности инвестор получает полную информацию, но в этом случае на него возлагается задача управления компанией, портфельный инвестор избегает задачи управления компанией, но не получает всю необходимую информацию о компании.

Невозможность получения полной информации о компании показывает: почему полезны показатели P/E и D/E — это статистические показатели, которые достоверно известны, и вкладывая в диверсифицированный портфель акций с высокими P/E и D/E инвестор может обеспечить себе уверенный доход, так как диверсификация позволяет избежать неопределенности, связанной с каждой конкретной компанией. Конечно, выбор акций по этим показателям должен быть дополнен анализом финансовой отчетности, которая должна показать, что показатели прибыли и выплаты дивидендов соответствует реальному финансовому положению компании, а не являются искаженными показателями с целью ввести в заблуждение. Прогноз будущего изменения экономической ситуации, конечно, тоже необходим, но только там где можно спрогнозировать изменения с большой долей достоверности.

Таблица 8. Расчет средних дивидендов при различных сценариях

Показатель \ сценарий	Нормальный сценарий	Пессимистический сценарий	Оптимистический сценарий
Ср арифм чистая прибыль 2012–2020	7997	7727	9461
Средние дивиденды в год за 2012–2020	1200	1159	1419

Таблица 9. Расчет внутренней нормы доходности при различных сценариях

Показатель \ сценарий	Нормальный сценарий	Пессимистический сценарий	Оптимистический сценарий
Цена акции ОАО «Лукойл» на 24.05.2012	1601	1601	1601
Средние дивиденды за 2012–2020	1200	1159	1419
Внутренняя норма доходности в %	75%	72%	89%

Литература:

1. Иван Куликов. Нефть уперлась в потолок. Мировая добыча нефти достигла исторического максимума, предстоит сокращение, «Газета.Ru», http://www.gazeta.ru/science/2012/01/26_a_3975105.shtml
2. Отчеты о деятельности ОАО «Лукойл» за 1999–2011 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lukoil.ru>
3. Справочники аналитика ОАО «Лукойл» за 2003–2013 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lukoil.ru>
4. Официальный сайт Московской фондовой биржи. [Электронный ресурс]. URL: <http://moex.com/>

Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики

Трифонова Ирина Владимировна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний называется глобализацией. В сущности, это более высокая стадия интернационализации, ее дальнейшее развитие. Однако когда мир был единым рынком лишь для небольшого числа компаний, речь шла об интернационализации. Когда же мир становится единым рынком для десятков тысяч транснациональных корпораций и к тому же все его регионы открыты для деятельности этого рынка, то можно говорить о новом явлении — глобализации.

Под транснациональными корпорациями (ТНК) понимаются международные фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для достижения результата — получения прибыли.

Транснациональным корпорациям принадлежат или ими контролируются комплексы производства или обслу-

живания, находящиеся за пределами страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и отделений в разных странах и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

ТНК являются движущей силой важнейших ключевых процессов современной мировой экономики. Они определяют динамику, структуру, уровень конкурентоспособности товаров и услуг на мировом рынке, контролируют международное движение капитала и прямых иностранных инвестиций. Благодаря своим производственным и финансовым возможностям они сосредотачивают в своих руках наиболее наукоемкие производства, способствуя технологическому развитию производства.

Актуальность выбранной темы обусловлена постоянно возрастающей ролью транснациональных корпораций в процессе мирового воспроизводства. ТНК становятся определяющим фактором в мировой экономической системе, поскольку, благодаря широкой амплитуде функционирования — от производственных процессов до операций в области инвестиционной, финансовой и торговой

политики — они играют роль международного регулятора производства и распределителя товаров. Следствием высокой степени интернационализации производства у крупнейших ТНК явилось установление ими господства на мировых товарных рынках и в ведущих отраслях мирового хозяйства.

Быстрый рост прямых иностранных инвестиций, выход технологического разделения труда за пределы фирм, отраслей и национальных границ сопровождается появлением гигантских международных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на разных континентах. Транснациональные корпорации превращают мировую экономику в международное производство, обеспечивая ускорение научно-технического прогресса во всех его направлениях — технический уровень и качество продукции, эффективность производства, совершенствование форм менеджмента, управления предприятиями.

Количество ТНК растет быстрыми темпами: в 1970 г. в мире насчитывалось 7,3 тыс. ТНК, их оборот составлял около 626 млрд долларов. На начало 90-х гг. их число составляло 37 тыс. с оборотом в 7 млрд долларов, а в 2012 г. в мире насчитывалось около 82 тыс. ТНК и их оборот составлял более 30 трлн долларов. Рост количества ТНК объясняется многими причинами, среди которых на первом месте, находится конкуренция, заставляющая снижать издержки, увеличивая масштабы производства и вводя новейшие технологии, искать новые рынки, дешевую рабочую силу, размещать производство там, где ниже налогообложение и т. д.

Значение ТНК в международном производстве, торговле, финансах и во всех других сферах непрерывно увеличивается. Ядро мирохозяйственной системы составляют около 100 ТНК, сосредоточившие в своих руках практически неограниченную экономическую власть и закрепивших за собой около трети всех иностранных капитальных вложений.

Роль ТНК в современном мировом хозяйстве оценивают при помощи следующих показателей:

— ТНК контролируют примерно 2/3 мировой торговли, причем 40% этой торговли осуществляется внутри ТНК, то есть она происходит не по рыночным ценам, а по так называемым трансфертным ценам, которые формируются не под давлением рынка, а под долгосрочной политикой материнской корпорации;

— на них приходится около 1/2 мирового промышленного производства;

— на предприятиях ТНК работает примерно 10% всех занятых в несельскохозяйственном производстве (из них почти 60% работают в материнских компаниях, 40% — в дочерних подразделениях);

— ТНК контролируют примерно 4/5 всех существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау (имеют весомую роль в мировых научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР)).

Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к «триаде» — трем экономическим

центрам нашей планеты — США, ЕС и Японии. В последние годы активно развивают свою деятельность на мировом рынке транснациональные корпорации новых индустриальных стран.

В таблице 1 указаны особенности географического размещения транснациональных корпораций в мире за 2012 год.

Отраслевая структура ТНК диверсифицирована: 60% международных компаний заняты в сфере производства (они специализируются, прежде всего, на электронике, автомобилестроении, химической и фармацевтической промышленности), 37% — в сфере услуг и 3% — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

Количество занятых на предприятиях корпораций по всему миру в последние годы достигло 77 млн человек, что превышает вдвое работоспособное население Германии. Общий объем продаж 200 ведущих ТНК превышает совокупный ВВП 187 стран мира, что составляет более 30% мирового ВВП при количестве занятых менее одной трети мирового населения.

Объективно ТНК способствуют развитию промышленности, изменяют структуру народного хозяйства развивающихся стран и тем улучшают положение этих государств в МРТ и международных экономических отношениях.

Наиболее распространенным заблуждением о последствиях деятельности ТНК является мнение, что в результате международных операций транснациональных корпораций одна страна обязательно выиграет, а другая несёт потери. В реальной жизни такие ситуации исключить невозможно, однако существуют и другие результаты: обе стороны могут оказаться в выигрыше (или в проигрыше).

В современных условиях принимающие страны, как развитые, так и развивающиеся, как правило, одобряют деятельность ТНК на своей территории. Более того, в мире существует конкуренция между странами по привлечению прямых зарубежных инвестиций, в процессе которой ТНК получают налоговые скидки и другие льготы.

Положительным можно считать и влияние ТНК на ускорение научно-технического прогресса, поэтому они обладают большими финансовыми ресурсами. ТНК занимает большую часть рынка научно-технических кадров и применяет технические знания в глобальном масштабе. Для удержания лидерства им необходимо постоянно наращивать и совершенствовать инновационные возможности. ТНК установили высокие нормы по охране окружающей среды со стороны своих дочерних компаний, что является еще одним плюсом деятельности ТНК.

ТНК усиливают процесс интернационализации мировой экономики, активно используют МРТ и способствуют установлению новых схем во всемирном разделении труда.

Под контролем ТНК находятся до 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, 85% рынка меди, 80% чая, 75% бананов и натурального каучука. В значительной степени подконтрольны ТНК рынки металлов, энергоносителей, лесоматериалов, вооружений.

Таблица 1. Особенности географического размещения ТНК в мире

Страны мира	Количество головных офисов национальных ТНК, ед.	Количество филиалов заграничных ТНК, ед.	Количество стран размещения филиалов национальных ТНК, ед.
США	23	66	170
Япония	16	53	180
Великобритания	13	66	145
Франция	13	67	103
Германия	10	70	131
Голландия	5	70	103
Швейцария	3	58	87
Швеция	3	58	105
Италия	2	67	66
Канада	2	73	58
Австралия	2	73	21
Испания	2	77	134
Китай	1	72	14
Финляндия	1	56	34
Мексика	1	67	14
Норвегия	1	54	42
Бельгия	1	70	24
Корея	1	55	41

ТНК играют очень важную роль в экспорте промышленных товаров, где экспорт всех основных технически сложных товаров, как правило, сконцентрирован в небольшой группе крупных ТНК, а сама реализация этих товаров происходит через систему зарубежных дочерних предприятий этих фирм. Такая экспортная схема характерна для вывоза автомобилей, бытовой и промышленной электронной техники, фармацевтических и химических товаров и др.

Интегрируя рабочую силу разных стран и предъявляя ей повсеместно одни и те же требования, ТНК играют важную роль в распространении международных стандартов. Так, потребители в странах с менее развитой экономикой, в которых есть дочерние компании, производят и потребляют товары с таким же уровнем качества, как и в странах материнских компаний, но по более низкой цене.

Таким образом, транснациональные корпорации про-

демонстрировали свою способность нарушать изоляцию национальных экономик, вовлекая их в единый процесс с мировым экономическим сообществом. Они служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, в результате чего меняются общественные предпочтения.

ТНК обладают большими возможностями воздействия на экономику стран пребывания. Операции между подразделениями ТНК, расположенными в разных странах, представляют собой существенную часть внешнеторговых оборотов и расчетов даже крупных западных стран. Глобализация деятельности корпораций позволяет им переводить из страны в страну в своих интересах огромные ресурсы. Конкретное проявление воздействия ТНК на экономику той или иной страны зависит от экономической мощи субъектов отношений, положения филиалов и дочерних компаний ТНК в стране пребывания.

Литература:

1. Булатова А.С. Мировая экономика: учебник / А.С. Булатова. — М.: Экономистъ, 2009. — 407 с.
2. Владимиров И.Г. Исследование уровня транснационализации компаний // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — № 6.
3. Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации: учеб. пособие / В.В. Гордеев. — М.: Высш. шк., 2010. — 407 с.
4. Онгоро Т.Н. Экономическая глобализация // Проблемы современной экономики. — 2006. — № 3/4 (19/20).

Учет инвентаризации материальных запасов предприятия

Трифонова Ирина Владимировна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

В процессе реформирования бухгалтерского учета в рамках Международной программы стандартизации бухгалтерского учета особенно остро стоят вопросы обеспечения правильной его организации и контроля.

Инвентаризация — один из элементов метода бухгалтерского учета, обеспечивающий достоверность учетных данных путем сверки фактических остатков ценностей и расчетов с данными учета и осуществления контроля за сохранностью собственности. Инвентаризация имеет очень важное контрольное значение и выступает в качестве необходимого дополнения к документации хозяйственных операций. Она служит средством не только вскрытия и выявления недостатков и злоупотреблений, но и предупреждения их в дальнейшем.

Подходы к инвентаризации в нашей стране и за рубежом различны. В России главный бухгалтер, хотя на него и не могут быть возложены обязанности, связанные с материальной ответственностью за денежные и материальные ценности, должен тщательно контролировать и активно участвовать в проведении инвентаризаций, в подготовке мероприятий по предупреждению недостатков и хищений.

Данная тема очень актуальна, так как инвентаризация является эффективным методом контроля за сохранностью имущества организации, соблюдением финансовой дисциплины, правильностью отражения операций на счетах бухгалтерского учета, своевременным обнаружением и исправлением расхождений между фактическими данными, полученными в результате ее проведения.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденного приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н, в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации

используется понятие «материально-производственные запасы» (МПЗ) — это активы:

- используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначенные для продажи;
- используемые для управленческих нужд организации.

Таким образом, материальные запасы являются частью МПЗ (рис. 1).

Материальные запасы представляют собой предметы труда, которые используются для изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг. Их особенность заключается в том, что, участвуя в процессе производства, материалы полностью потребляются в каждом цикле и полностью переносят свою стоимость на вновь созданную продукцию (работы, услуги).

В бухгалтерском учете отсутствует единая классификация и группировка материальных запасов. Однако чаще всего их классифицируют по следующим признакам:

- по функциональной роли и назначению в процессе производства;
- по физико-химическому составу;
- по техническим свойствам.

По функциональной роли и назначению в процессе производства материалы можно подразделить:

- на сырье и материалы;
- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали;
- топливо;
- тару и тарные материалы;
- запасные части;
- прочие материалы;



Рис. 1. Состав материально-производственных запасов

- материалы, переданные в переработку на сторону;
- строительные материалы;
- инвентарь и хозяйственные принадлежности;
- специальную оснастку и специальную одежду на складе;
- специальную оснастку и специальную одежду в эксплуатации.

Такая классификация материалов называется *экономической*. Она положена в основу открытия субсчетов к счету 10 «Материалы».

Группа «Сырье и материалы» дополнительно подразделяется на подгруппы: «Сырье и основные материалы» и «Вспомогательные материалы».

По физико-химическому составу выделяют материалы:

- твердые (уголь, металл);
- жидкие (краска, горючее);
- газообразные (газ);
- мягкие (ткань, кожа, резина).

Классификация материальных запасов по *техническим свойствам* заключается в подразделении их на разделы, группы, подгруппы, марки и сорта. Чаще всего выделяют группы черных и цветных металлов, моторов, подшипников, электроаппаратуры, радиоаппаратуры, лакокрасочных, резиновых, асбестовых и прокладочных материалов. Каждая группа делится на подгруппы, они в свою очередь — на марки, сорта и профили.

Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации обязаны проводить инвентаризацию запасов, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка.

Основными задачами инвентаризации материальных запасов являются:

- проверка реальной стоимости учтенных на балансе материальных запасов;
- контроль за сохранностью этих средств путем сопоставления фактического наличия с данными бухгалтерского учета;
- выявление материальных запасов, частично потерявших свое первоначальное качество, не отвечающих стандартам качества, техническим условиям и т. п.;
- выявление сверхнормативных и неиспользуемых материальных запасов с целью последующей реализации;
- проверка соблюдения правил и условий хранения материальных запасов.

Порядок и сроки проведения инвентаризации определяются руководителем организации, за исключением случаев, когда проведение инвентаризации обязательно.

Выявленные при инвентаризации расхождения между фактическим наличием имущества и данными бухгалтерского учета отражаются на счетах бухгалтерского учета в следующем порядке:

- излишек имущества приходится, и соответствующая сумма зачисляется на финансовые результаты организации, а у бюджетных и казенных учреждений при-

ходуется и отражается в учете в порядке, установленном Министерством финансов Российской Федерации;

— недостача имущества и его порча в пределах норм естественной убыли относятся на издержки производства или обращения, сверх норм — на счет виновных лиц. Если виновные лица не установлены или суд отказал во взыскании убытков с них, то убытки от недостачи имущества и его порчи списываются на финансовые результаты организации, а у бюджетных и казенных учреждений списываются и отражаются в учете в порядке, установленном Министерством финансов Российской Федерации.

Методика проведения инвентаризации, порядок документального оформления ее результатов определены Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13.06.1995 г. № 49.

Основными целями инвентаризации являются:

- установление фактического наличия основных и оборотных средств в целом и в разрезе ответственных за их сохранность лиц;
- наличие неполноценного и ненужного имущества;
- сохранность материальных ценностей и денежных средств;
- устранение недостатков в организации первичного бухгалтерского учета;
- выявление причин, вызывающих расхождения фактического наличия средств с данными бухгалтерского учета.

Для того чтобы провести инвентаризацию на предприятии приказом руководителя создается постоянно действующая инвентаризационная комиссия. Ее персональный состав утверждает руководитель предприятия. Перед тем как проводить инвентаризацию создается рабочая инвентаризационная рабочая комиссия.

Инвентаризация проводится в присутствии материально-ответственного лица. Работа комиссии заключается в определении фактического наличия имущества. Итоги отражаются в инвентаризационных описях, которые подписываются председателем и членами комиссии и передается в бухгалтерию.

В случае, если фактические данные не совпали с данными бухгалтерского учета, составляется сличительная ведомость, в которую вносятся данные по тем ценностям, по которым выявлены расхождения.

Серьезные последствия может повлечь за собой как непроведение, так и неправильное оформление результатов инвентаризации.

Результаты инвентаризации оформляются первичными документами, формы которых утверждены постановлением Госкомстата России от 18 августа 1998 г. № 88.

В процессе инвентаризации материальных запасов оформляются:

- Приказ (постановление, распоряжение) о проведении инвентаризации (форма № ИНВ-22);

— Журнал контроля за выполнением приказов (постановлений, распоряжений) о проведении инвентаризации (форма № ИНВ-23);

— Инвентаризационный ярлык (форма № ИНВ-2);

— Инвентаризационная опись товарно-материальных ценностей (форма № ИНВ-3);

— Инвентаризационная опись товарно-материальных ценностей, принятых на ответственное хранение (форма № ИНВ-5);

— Сличительная ведомость результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей (форма № ИНВ-19);

— Акт о контрольной проверке правильности проведения инвентаризации ценностей (форма № ИНВ-24);

— Журнал учета контрольных проверок правильности проведения инвентаризации ценностей (форма № ИНВ-25);

— Ведомость учета результатов, выявленных инвентаризацией (форма № ИНВ-26).

Одно из важнейших требований, предъявляемых к бухгалтерскому учету, — реальность его показателей, т. е. данные бухгалтерского учета должны полностью соответствовать действительности.

Под действием различных факторов в бухгалтерском учете могут возникнуть несоответствия и расхождения. Таковыми могут быть различного рода ошибки, естественные изменения, злоупотребления материально-ответственных лиц. Что бы выявить влияние данных факторов и проводится инвентаризация.

Только благодаря этому методу бухгалтерского учета можно установить соответствие между количеством и качеством имущества указанного в бухгалтерском балансе и имущества в действительности находящимся на предприятии.

Литература:

1. Бреславцева Н. А. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Н. А. Бреславцева, Н. В. Михайлова, О. Н. Гончаренко. — Ростов н/Д: Феникс, 2012. — 318 с.
2. Ерофеева В. А. Бухгалтерский учет: конспект лекций / В. А. Ерофеева, О. В. Тимофеева. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2011. — 142 с.
3. Леевик Ю. С. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие / Ю. С. Леевик. — СПб.: Питер, 2010. — 384 с.
4. Соколова Е. С. Бухгалтерское дело: учебник / Е. С. Соколова, О. В. Соколов. — М.: Высшее образование, 2009. — 328 с.
5. Черемисина С. В. Бухгалтерский и налоговый учет: учеб. пособие / С. В. Черемисина, Н. А. Тюленева, А. А. Земцов. — Томск: Ветер, 2010. — 672 с.

Привлечение пенсионных накоплений в систему ипотечного кредитования

Федотова Альбина Александровна, студент
Тольяттинский государственный университет

Ипотечное кредитование сегодня является приоритетом жилищной политики и социально-экономической политики в целом. Большинство семей в развитых странах приобретают жилье при помощи кредита под его залог, используя механизм ипотечного кредитования. Система ипотечного кредитования дает возможность приобрести новое жилье, еще не накопив 100% стоимости квартиры. Разработка и внедрение подобной системы в России актуальны для большинства семей, желающих улучшить условия проживания, в том числе и корпоративных структур, стремящихся оказывать социальную поддержку своим сотрудникам. В процессе трансформационных преобразований в России произошло много социально-экономических катастроф, и одна из них непосредственно связана с жилищной проблемой. При этом 3–5% самых богатых россиян уже обеспечили себя элитными домами и квартирами, а государство в самом оптимистическом прогнозе сможет помочь улучшить жилищные условия только каждому пя-

тому. Поэтому основная часть населения страны не может приобрести достойный дом или квартиру.

До сих пор населению в России в той или иной форме преимущественно предлагалась лишь одна ипотечная схема — банковское кредитование покупки квартиры. Однако процентная ставка по банковскому кредиту вследствие жесткой привязки к ставке рефинансирования Центрального банка РФ с конца 2007 г. стала возрастать. Необходимо учитывать и недостаток ликвидности у банков, выдающих ипотечные кредиты в условиях неразвитости вторичного рынка рефинансирования; практическую невозможность для заемщика документально подтвердить реальные доходы и реализовать процедуру выселения из квартиры в случае невыполнения обязательств по взятому кредиту.

В стране уже действует более 20 различных схем ипотечного кредитования. Пенсионный фонд РФ готов участвовать в ипотечном кредитовании жилья через вложение

в ипотеку части средств накопительного пенсионного страхования в ипотечные ценные бумаги — облигации федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Взятые в долг у Пенсионного фонда деньги через ряд промежуточных этапов попадут к гражданам в виде относительно дешевых кредитов, стимулирующих развитие строительной индустрии. Средства Пенсионного фонда РФ должны сыграть главную роль в формировании ипотеки и решении жилищного вопроса в стране.

Сумма вложений средств Пенсионного фонда РФ в ипотечное строительство может составить 10–15 млрд руб. Для кредитования строительства жилья, как показано выше, не хватает так называемых длинных денег. Накопительная пенсионная система позволяет получить сверхдлинные деньги и давать кредит гражданам на строительство на 20–25 лет [4].

Важным инструментом привлечения средств предприятий и организаций в сферу жилищного строительства может стать участие в предоставлении займов для приобретения жилья негосударственными пенсионными фондами. Оптимальным является следующий механизм, с помощью которого предприятия получают возможность под гарантию средств, накапливаемых на своем солидарном счете в негосударственном пенсионном фонде и инвестируемых им в строительство жилья, предоставлять своим сотрудникам займы на условиях ипотечного кредитования.

Основной целью этого механизма является использование средств накопительного пенсионного страхования как одного из наиболее перспективных механизмов ипотечного жилищного кредитования в современных условиях. Пенсионные фонды выступают в качестве крупнейших профессиональных институциональных инвесторов на мировых кредитно-финансовых и инвестиционных рынках. Реализация механизма ипотечного жилищного кредитования на базе накопительного пенсионного страхования позволят решить следующие основные задачи [4]:

1) Возможность получения доступного долгосрочного ипотечного кредита гражданами региона, привлечение в жилищный сектор экономики средств Пенсионного фонда, оптимальное решение жилищно-социальных проблем сотрудников корпоративных структур и предприятий.

2) Уменьшение финансовых рисков при кредитовании строительства, ответственности физических лиц и профессиональных участников ипотечного рынка, включая риски не возврата кредитов, отзыва прав собственности, а также наступления прочих страховых случаев.

3) Увеличение платежеспособного спроса, активизация рынка жилья (строительство нового качественного жилья в российских регионах, реконструкция жилого фонда, реализация построенного, развитие стройиндустрии, рынка стройматериалов, жилищно-коммунального комплекса). Развитие инфраструктуры рынка жилья (банковской, риэлтерской, оценочной и девелоперской деятельности, управления недвижимостью, страхования, нотариата, государственных систем регистрации и учета

недвижимости, судебной системы). Преодоление сложившихся стереотипов планового распределения жилья и определение жилья как товара, формирование прозрачных финансовых механизмов в сфере долгосрочного жилищного кредитования, соответствующих условиям российской экономики.

Механизм ипотечного кредитования на базе накопительного пенсионного страхования возможен в форме нескольких основных специализированных моделей, адаптированных под конкретные задачи, стоящие перед участниками рынка жилья и соответствующие их экономическим интересам. Механизм основан на потенциале как страхового рынка (накопительное пенсионное страхование), так и возможностях традиционных ипотечных механизмов, участники которого пользуются всеми экономическими и юридическими преимуществами: частичное списание из налогооблагаемой базы физического лица платежей по взятому ипотечному кредиту и выплата Пенсионным фондом невыплаченной задолженности заемщика по взятому кредиту. Физические лица получают возможность накопить определенную сумму на именном пенсионном счете Пенсионного фонда и на выгодных конкурентных условиях получить ипотечный кредит или оформить рассрочку на приобретение жилья как на первичном, так и вторичном рынках. При этом въехать в свою новую квартиру и получить временную регистрацию (до выплаты всей суммы долга и процентов по взятому кредиту с последующим оформлением прав собственности на нее) человек сможет непосредственно после принятия дома в эксплуатацию в случае строительства нового жилья, или после получения ипотечного кредита в случае приобретения жилья на вторичном рынке.

Пенсионный фонд (негосударственный пенсионный фонд) привлекает новых клиентов, вкладывает часть своих резервов в выгодный инвестиционно-финансовый жилищный проект, получает прибыль и комфортные условия на рынке услуг, тем самым выступая активным экономическим субъектом финансового механизма ипотечного кредитования.

Строительная компания (застройщик, строитель) получает выгодный заказ, ее мощности и работники не простаивают, усиливаются конкурентные позиции, являются долгосрочные перспективы сотрудничества с надежным и постоянным инвестором, она не тратит финансовые ресурсы на маркетинг и продажу построенного жилья, работу с населением.

Местная администрация также проявляет себя как активный экономический субъект, вкладывает средства в решение жилищно-социальных проблем региона и муниципального образования, по которым обеспечивается возврат и начисляется конкурентный рыночный процент. В городской бюджет поступают налоги, появляются новые рабочие места, рынок жилья постепенно структурируется, облегчается нагрузка на местный бюджет, позволяющая использовать высвободившиеся средства на иные социальные нужды населения территории.

Предприятия получают возможность под гарантию средств, накапливаемых на своем солидарном счете в Пенсионном фонде (негосударственном пенсионном фонде) и инвестируемых им в строительство жилья, предоставлять своим работникам займы на условиях ипотечного кредитования. Сотрудники предприятия получают квартиры и в течение ряда лет погашают займы, пополняя солидарный счет предприятия.

Срок предоставления кредита — от 15 до 30 лет, процентная ставка привязывается к ставке рефинансирования ЦБ РФ и может снижаться по согласованию с предприятием за счет средств на солидарном счете предприятия. В качестве первого взноса приобретатель ипотечного жилья вносит на солидарный счет предприятия от 25 % его стоимости. В качестве взноса при улучшении жилищных условий может быть передана в собственность фонда квартироприобретателя по рыночной стоимости. После окончания выплат, приобретаемая квартира переходит в собственность сотрудника, а при выходе его на пенсию предприятие со своего солидарного счета в негосударственном пенсионном фонде может выплачивать ему, как и другим работникам, дополнительную пенсию [2].

Инвесторами ипотеки могут стать естественные монополии и негосударственные пенсионные фонды. Заплатив 30 % стоимости квартиры, человек сможет вселиться в нее, передав закладную на жилье в банк. Далее закладная будет выкуплена у банка федеральным ипотечным агентством через представительство — агентство по развитию муниципальных образований и жилищному кредитованию. Собранные закладные будут обеспечивать возврат средств Пенсионного фонда.

В механизме ипотечного кредитования на базе средств Пенсионного фонда (негосударственного пенсионного фонда) как активного экономического субъекта финансового механизма рынка жилья представляет собой модель кредитования покупки строящегося жилья, алгоритм реализации которой представлен следующими итерационными шагами [3]:

1. Пенсионный фонд подписывает соглашение о сотрудничестве с банком на предмет совместной реализации данной конкретной модели.

2. Далее пенсионный фонд заключает инвестиционный договор с девелопером, осуществляющим строительство выбранного объекта.

3. Девелопер финансирует строительство и по его окончании оформляет в собственность построенное жилье.

4. Граждане (предприятия) (заемщики), желающие изменить свои жилищные условия и купить квартиру в строящемся доме, обращаются в банк, который проводит андеррайтинг потенциального заемщика. Заемщик оповещается о положительном решении его вопроса и в качестве первого взноса приобретатель жилья вносит на солидарный счет предприятия от 30 % его стоимости.

5. По окончании строительства дома и его сдаче на сумму первого взноса пенсионный фонд выдает заемщику ссуду для первоначального взноса за квартиру.

6. Заемщик подписывает кредитный договор с банком.

7. Заемщик получает шаровой кредит, составляющий 50 % стоимости приобретаемого жилья.

8. Из собственных сбережений заемщик добавляет 20 % стоимости жилья к уже имеющимся у него 30 % от пенсионного фонда и 50 % банка и подписывает с девелопером договор купли-продажи на жилье.

9. Девелопер продает в собственность построенное жилье.

10. Девелопер рассчитывается с пенсионным фондом по инвестиционному договору.

11. Гражданин (предприятие) оформляет залог купленного жилья в качестве обеспечения своего долга перед Банком.

12. Гражданин (предприятие) ежемесячно выплачивает в Банк проценты по полученному кредиту и в пенсионный фонд — основную сумму долга по договору накопительного пенсионного страхования, а также вносит платежи по прочим обязательным видам пенсионного страхования.

13. После окончания выплат приобретаемая квартира переходит в собственность сотрудника, а при его выходе на пенсию предприятие со своего солидарного счета в негосударственном пенсионном фонде может выплачивать ему, как и другим работникам, дополнительную пенсию.

Очевидно, что подобные схемы взаимодействия пенсионного страхования и ипотечного инвестирования имеют большое будущее, так как в обоих случаях имеют место долгосрочные финансовые операции. Пенсионные отчисления, аккумулируясь в Пенсионном фонде, требуют своего прибыльного размещения, в то же время инвестирование ипотеки требует привлечения значительных вложений на долгосрочной основе. Пенсионный фонд располагает именно такими финансовыми ресурсами.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 02.07.2013), (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.06.2012).
2. Виноградов Д. В. Экономика недвижимости: учеб. пос. — Владимир: Владим. гос. ун-т, 2012.
3. Шевчук Д. Экономика недвижимости — Ростов н/Д: Феникс, 2009.
4. Экономика недвижимости: учебник / под ред. проф. О. С. Белокрыловой. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 378 с. — (Высшее образование).

Перспектива развития лизинговых услуг в России

Федотова Альбина Александровна, студент
Тольяттинский государственный университет

В настоящее время в российской экономике активно идут процессы финализации формообразования и развития рынков. Одним из ярких примеров таких рынков может служить рынок лизинговых услуг. Несмотря на то, что хозяйственные сделки, сходные по некоторым характеристикам с лизингом, использовались и в рамках административной экономики, действительный лизинг появился в России только в начале 1990-х гг. После кризиса 1998 г. наступил качественно новый этап формирования и развитие рынка лизинговых услуг как элемента и инструмента рыночной экономики.

Развитие рынка лизинговых услуг сталкивается с рядом серьезных ограничений объективного и субъективного характера (недостаточная развитость фондового рынка, неготовность участников к восприятию лизинговой парадигмы и др.). Потенциал лизинга пока используется далеко не полностью. Однако рынок развивается достаточно динамично.

Непосредственное решение об обращении к лизинговым формам финансирования, как уже отмечалось, принимает пользователь. Однако особенности рынка формируются в основном поведением лизингодателей. Эта свойство наблюдается и в развитых странах, и в России. Точно определить количество лизинговых компаний, действующих в настоящее время на российском рынке, довольно сложно. В течение ряда лет (с 1995 по 2002 г.) действовало правило обязательного лицензирования лизинговой деятельности, что позволяло оценивать количество лизингодателей по числу выданных лицензий. Однако многие из компаний, получавших лицензию, реально не функционировали. Кроме того, часть лизинговых фирм являлась (и является) государственно ориентированными, их нельзя в полной мере считать субъектами рынка, скорее это «квазисубъекты». После отмены лицензирования лизинговой деятельности оценивать количество и состав участников рынка стало еще сложнее. В то же время уже сформировалось множество лизинговых фирм (и частных, и с участием государства), которые демонстрируют образцы рыночного поведения, т. е. в выборе и реализации стратегии поведения руководствуются рыночными нормами. Количество таких компаний поддается оценке, они охотно размещают информацию о себе в различных справочных изданиях, предоставляют сведения для опросов, участвуют в анкетировании. Именно эти компании определяют ситуацию на современном рынке лизинговых услуг, влияют на его структуру. Такие фирмы принято называть рыночно ориентированными.

К характеристикам формирующейся структуры рынка лизинговых услуг относятся [2]:

— высокие темпы роста объемов лизинговых услуг, наблюдаемые в 2007 г. объемы возросли в 3 раза. Рынок лизинговых услуг является одним из самых динамичных, что отражает и состояние институциональной среды, и особенности его субъектов (в первую очередь лизингодателей и лизингополучателей);

— среди российских лизингополучателей доминируют пока средние и малые фирмы, крупные предприятия либо используют собственные средства, либо обращаются к банковскому кредиту. Это отражает существующую парадигму безусловного предпочтения собственности другим формам получения актива. Следует отметить, что в других странах эта особенность не наблюдается;

— расширяются пространственные границы рынка. При сохраняющемся доминировании столичных лизинговых компаний возрастает количество лизинговых фирм в регионах (рост идет как за счет «экспансии» столичных фирм, так и за счет появления новых региональных), выделяется несколько локальных рынков (например, на территории Сибири), которые имеют свои специфические особенности;

— существенное преимущество имеют фирмы, ориентированные на производителей оборудования. Такие лизинговые фирмы узко специализированы в своей деятельности, предлагают широкий спектр дополнительных услуг, получают возможность использовать гибкие финансовые схемы. Тесная связь лизингодателя и изготовителя оборудования расширяет институт лизинга, отражает «продвинутой» вариант его реализации;

— фактически барьеры входа на рынок лизинговых услуг в настоящее время в России не значимы (хотя лизинговый бизнес и принято считать дорогостоящим), отсутствуют какие-либо стратегические барьеры. В 2002–2005 гг. появилось большое количество новых компаний. Отмечаемый высокий рост рынка идет в основном за счет появления на нем новых участников, а не за счет развития и расширения уже действующих;

— на рынке лизинговых услуг появляется конкуренция между лизингодателями, которые конкурируют между собой по цене и качеству услуг. Если 1–2 года назад пользователи выбирали между лизингом и другими формами финансирования, то сейчас они решают, к услугам какой лизинговой компании целесообразно обратиться. По-видимому, в дальнейшем эти процессы будут усиливаться;

— российский рынок лизинговых услуг сочетает низкие барьеры входа, развивающуюся конкуренцию и пока еще высокий уровень концентрации.

Перечисленные специфические характеристики современного отечественного рынка лизинговых услуг позволяют выделить наиболее существенные его особенности:

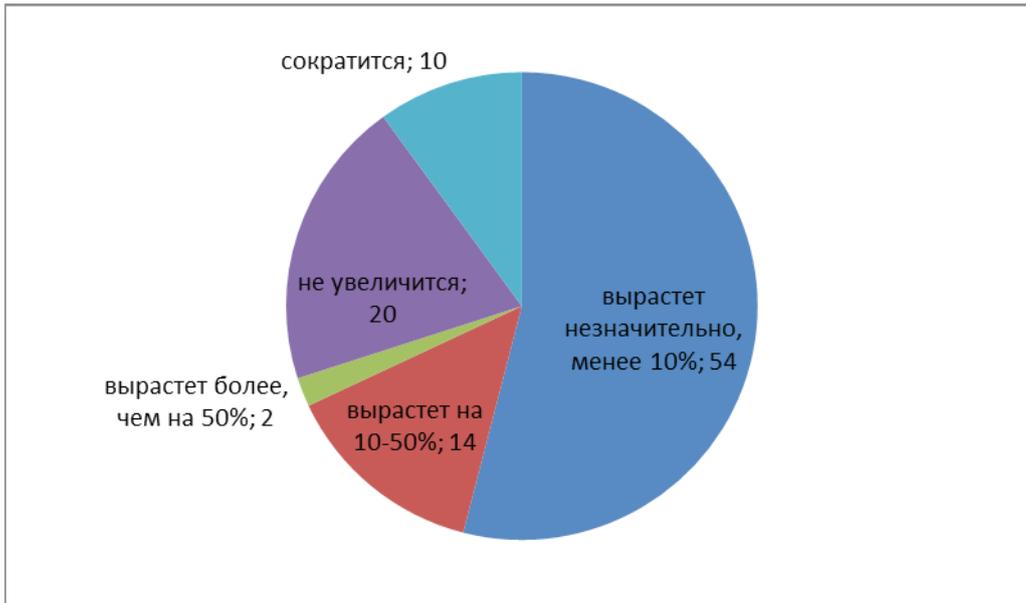


Рис. 1. Динамика развития рынка лизинга в 2013 году

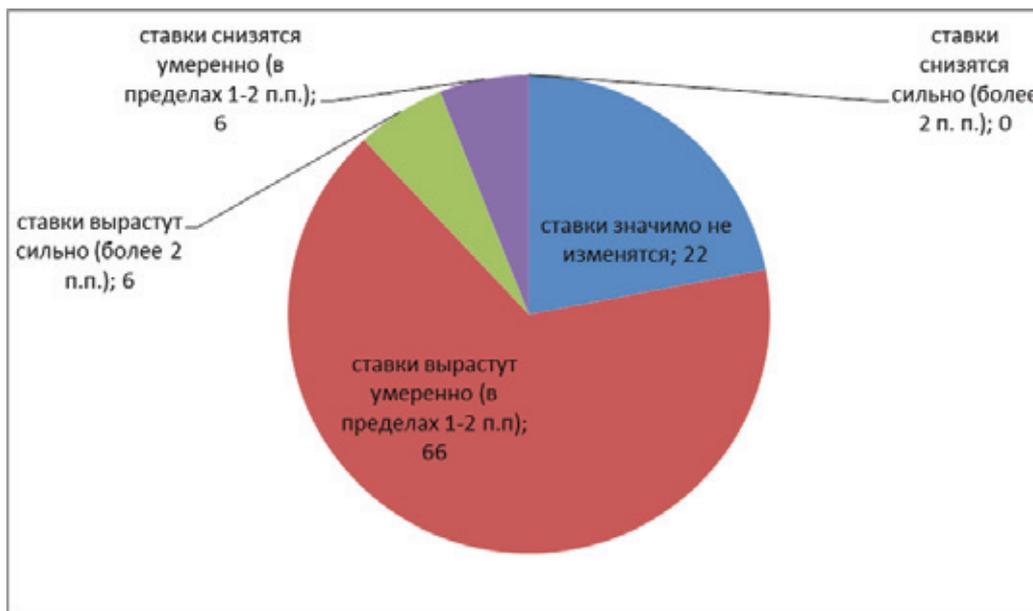


Рис. 2. Динамика процентных ставок по кредитам в 2013 г.

— высокая концентрация рынка, проявляющаяся в наличии нескольких явных лидеров на рынке лизинговых услуг;

— нестабильность лидирующего положения, с одной стороны, и его формирующаяся устойчивость — с другой;

— определенное сокращение преимущества лидеров, «выравнивание» позиций основной массы участников рынка;

— зарождающаяся конкуренция между лизинговыми фирмами.

На более раннем этапе развития рынка (до 2000 г.) лизинговых услуг его участники практически не обращались

к операциям с недвижимостью, однако по мере появления конкуренции, с одной стороны, и определенных благоприятных внешних тенденций, с другой, недвижимость становится одним из объектов лизинга.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» провело XI ежегодную конференцию «Лизинг в России — 2012». Основными темами для обсуждения стали результаты этого года и перспективы развития рынка лизинга в нашей стране в 2013 году.

Основной темой обсуждения стала динамика развития рынка лизинга в 2013 годах. В ходе конференции был проведен интерактивный опрос руководителей

и финансовых директоров более 50 лизинговых компаний.

Как показал опрос «Эксперт РА», большинство респондентов считают, что замедление рынка в 2013 году продолжится. 53% опрошенных высказали предположение, что объем новых сделок на рынке вырастет не более чем на 10%. Стагнация ожидается 20% участников, а 10% респондентов придерживаются мнения, что произойдет сокращение рынка. Негативные ожидания большинства опрошенных вызваны целым рядом факторов: падением ставок аренды и цен на вагоны в ж/д отрасли (основном сегменте лизингового рынка), высокой базой роста, отменой налога на имущество [3].

Руководитель отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» Станислав Волков заявил, что оптимистичный прогноз на 2012 год не сбылся: «Главный драйвер рынка — ж/д сегмент стал «выдыхаться» раньше, чем ожидалось. Среди ключевых причин — падение цен на полувагоны и замедление инвестиционной активности. В 2013 году оптимистичный сценарий с приростом нового бизнеса более 30% возможен только при условии, если появятся несколько новых мощных драйверов роста, в совокупности сопоставимых с железнодорожным сегментом. Такими сегментами могут стать авиализинг, лизинг судов, оборудования ЖКХ».

Кирилл Царев, и.о. генерального директора «Сбербанк лизинг» и президент Объединенной лизинговой ассоциации, отметил, что снижение темпов роста объ-

емов рынка несет в себе и позитивную составляющую, так как он усилит конкуренцию: «Для компаний отрасли станет жизненно необходима оптимизация внутренних технологических процессов и максимальная клиенто-ориентированность. В предыдущие годы прирост составлял 30–70%, что позволяло компаниям не работать над совершенствованием собственных продуктов и качества внутренних бизнес-процессов. Прогнозируемый на 2013 год рост рынка в 5–10% является более взвешенным и соответствует экономической ситуации в целом».

По мнению Максима Калинин, заместителя генерального директора «Газпромбанк лизинг», основными угрозами развития лизинговой отрасли в следующем году станут отмена налога на новое движимое имущество, рост внимания налоговых органов к сделкам лизинга, стагнация спроса на универсальный подвижной состав, снижение маржи в корпоративном секторе, макроэкономическая нестабильность и низкая инвестиционная активность в сфере крупных сделок.

Ирина Нестерова, начальник управления анализа и контроля рисков «ВТБ-лизинг», полагает, что единственная мера снижения рисков для ликвидности компании — это правильное планирование своих портфелей и «их поддержание путем, например, бридж-финансирования, использования каких-либо краткосрочных инструментов, налаживания отношений с банками по привлечению финансирования».

Литература:

1. Федеральный закон РФ «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (ред. от 28.06.2013).
2. Экономика недвижимости: учебник / под ред. проф. О.С. Белокрыловой. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 378 с. — (Высшее образование).
3. Официальный сайт «Эксперт Ра». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/>

Инвестиционный потенциал института ипотечного кредитования

Федотова Альбина Александровна, студент
Тольяттинский государственный университет

Формирование эффективного инвестиционного механизма является ключевой проблемой трансформационной экономики, где происходит отказ от большого числа приоритетов инвестиционной политики и осуществляется концентрация инвестиционных ресурсов государства. Приоритетность жилищного строительства обуславливается особой социально-экономической значимостью данной сферы, высокой долей жилищных инвестиций в общем объеме капиталовложений, значительной величиной бюджетных расходов на строительство, эксплуатацию и ремонт объектов жилищно-коммунального хозяйства, необходимостью создания социально-эконо-

мической базы для воспроизводства человеческого капитала, интенсификации проведенных в жилищной сфере реформ и перехода строительного комплекса к устойчивому развитию.

Механизм жилищного инвестирования в административно-командной экономической системе отличался, прежде всего, доминированием государственной и муниципальной собственности в жилищной сфере. Доля общих инвестиций населения, включая строительство на селе и кооперативное строительство, составляла менее 10% общих инвестиций в жилищное строительство. В силу этого к концу 1980-х гг. в общественной или госу-

дарственной собственности находилось около 78% всего жилья, в то время как в Швеции — 38% в Финляндии — 33, в Великобритании — 25, во Франции — 17, в ФРГ — 7, в США — всего около 1,5% [1].

Фундаментальные изменения в экономической системе России, трансформация жилищной собственности через ее приватизацию привели к реструктуризации источников финансирования строительства жилья. В силу объективного уменьшения государственного сектора в переходной экономике доля государства в строительстве жилья сократилась с 80% в 1990 г. до 19% в 2000 г., в том числе предприятиями федеральной собственности — до 7,5%. Вследствие изменения источников финансирования жилищного сектора, резкого уменьшения государственного финансирования, дефицита бюджетных ресурсов и инвестиционного кризиса значительно уменьшились объемы жилищного строительства и ввод жилья: с 61,7 млн м² в 1990 г. до 30 млн м² в 2000 г. [4].

Проблема поиска инвестиционных ресурсов для жилищного строительства, необходимость замены традиционных государственных источников финансирования рыночными с образованием стабильных финансовых потоков, низкая обеспеченность и удовлетворенность жильем больших групп населения обуславливают необходимость институционализации эффективного инвестиционного механизма развития жилищной сферы как важнейшего института нормально функционирующего рынка недвижимости.

Базовым институтом этого механизма в рыночной экономике является ипотечное кредитование. Институт ипотеки отражает финансовые отношения между субъектами рынка жилья по поводу выдачи ссуды под залог недвижимости. Ипотека обладает высоким инвестиционным потенциалом и является рыночной формой трансформации частных сбережений в жилищные инвестиции. С одной стороны, ипотека — это форма ссудного капитала, форма кредита под залог недвижимого имущества. Поэтому ипотечный кредит представляет собой долгосрочную ссуду, выдаваемую под залог недвижимости — земли и строений производственного и жилого назначения. Развитие банковской системы привело к тому, что этот вид кредитования приобретает в России все большее социально-экономическое значение. Но, с другой стороны, ипотечное кредитование выступает как форма инвестирования, эффективное средство аккумуляции денежных средств, прежде всего частных сбережений населения. Личные сбережения как исходный пункт общественного накопления выступают приоритетным источником расширенного воспроизводства. Согласно социологическим опросам, население РФ 19% сбережений хранит в наличной форме, 40 — в банковских депозитах, 26 — в недвижимости, 3% — в ценных бумагах. Ипотечное кредитование является мощным финансовым инструментом, способным активизировать инвестиционную ситуацию и трансформировать имеющиеся в экономике сбережения населения в реальные инвестиции. Наконец, институт ипотечного креди-

тования — это форма поведения двух инвесторов, применяющих два инвестиционных инструмента [1]:

— ипотечный кредит как инвестиционный инструмент для заемщика, который приносит ему определенный доход, в частности, приобретение недвижимости в более ранние сроки за собственные средства;

— ипотечный кредит или закладная — это вложение кредитором собственных или заемных средств, приносящее постоянный доход в течение десятилетий.

Доходность двух указанных инструментов для обеих сторон составляет инвестиционную сущность ипотеки. Институт ипотеки базируется на эффекте финансового леввереджа, основанного на том, что в стабильной экономике финансовые доходы, получаемые от вложения средств в жилье с помощью ипотечного кредита, всегда превышают расходы на само залоговое финансирование (оплату банковского процента за ипотечный кредит). Данный эффект построен на постоянном росте стоимости недвижимости. Это является главным стимулирующим фактором жилищного инвестирования, основной гарантией для всех участников инвестиционного процесса. На эффекте финансового леввереджа базируется весь инвестиционно-финансовый механизм жилищного строительства — девелопмента.

В современной рыночной экономике значение ипотеки как инвестиционного инструмента заключается в следующем: для заемщика ипотека — это дополнительная возможность получения крупных средств на длительные сроки для решения жилищной проблемы; для кредитного института — устойчивое функционирование со стабильными доходами и гарантией возврата кредита; для экономики в целом — постоянные инвестиции в жилищный сектор, развитие строительной индустрии, становление рыночных отношений в смежных отраслях экономики и решение социальных проблем.

Однако высокий инвестиционный потенциал ипотечного кредитования в переходной экономике России оставался незадействованным, но начиная с 2004 г. объем ипотечного рынка утраивался ежегодно, в 2006 г. наблюдался настоящий бум ипотечного кредитования, во многих банках этот продукт был признан открытием года.

О том, что 2012 год будет крайне удачным для рынка ипотеки, эксперты заявляли уже в самом его начале. В итоге оправдались самые оптимистичные прогнозы: по информации Центробанка, за 12 месяцев в стране было выдано рублевых кредитов на 1,031 триллиона рублей, что является максимальным результатом за всю историю наблюдений и превышает показатель за 2011 год на 45,5 процента. В 2013 г. эксперты прогнозируют, что объем выдачи ипотечных кредитов вырастет не существенно, на 1–16% [2].

Как можно выяснить на сайте АИЖК, по состоянию на декабрь 2012 года средний размер кредита составил 1,479 миллиона рублей, средневзвешенный срок кредитования — около 15 лет, средняя ставка кредитования 12% [5].

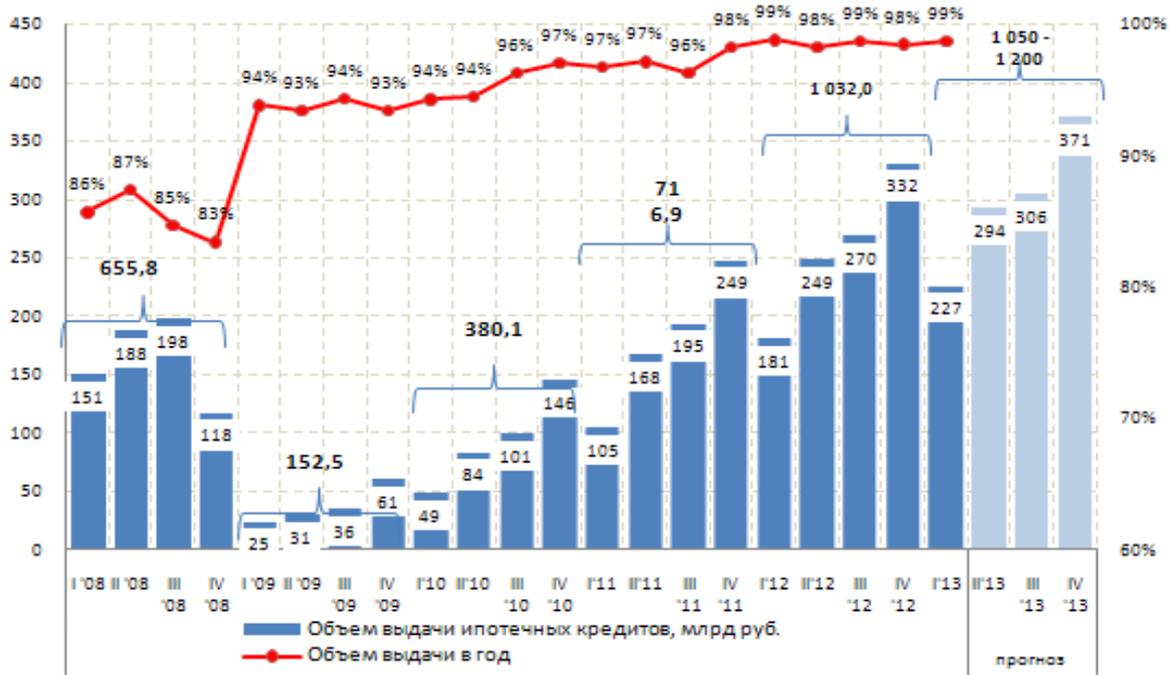


Рис. 1. Динамика объема выдачи ипотечных кредитов и доли ипотечных кредитов в рублях в 2007–2012 гг.

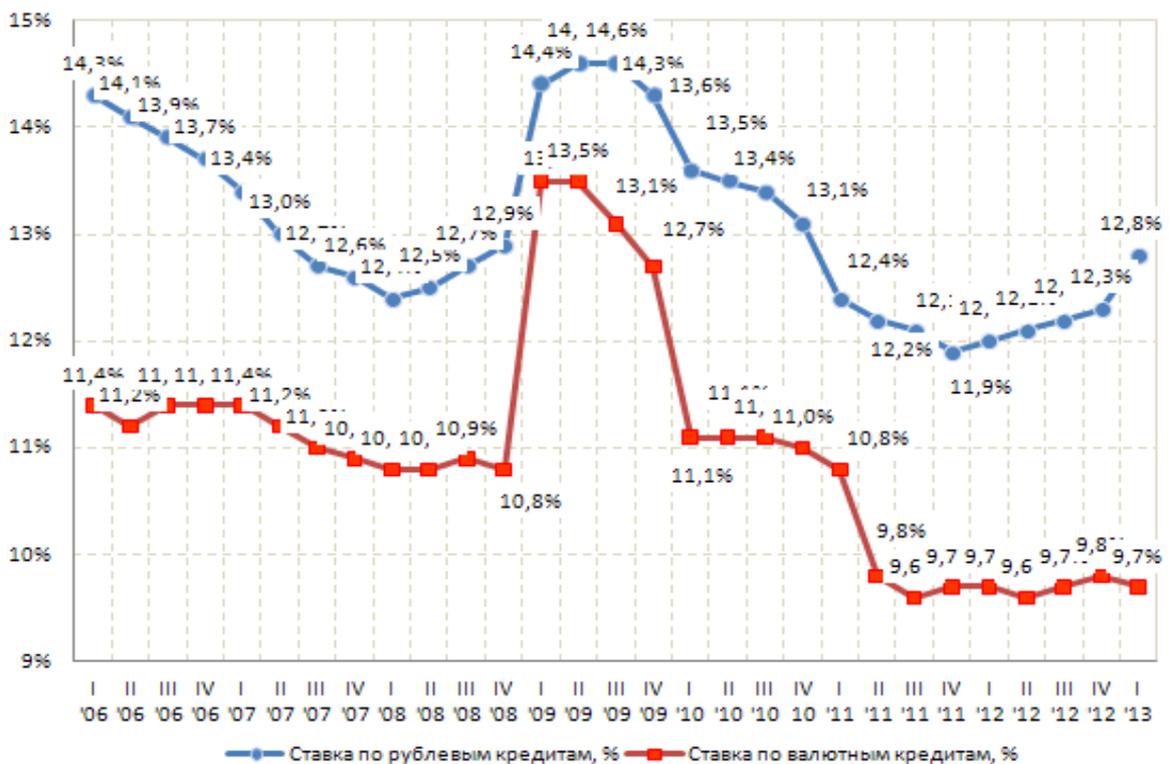


Рис. 2. Динамика средневзвешенной процентной ставки по выданным ипотечным кредитам в 2006–2012 гг.

Общая потребность населения РФ в жилье превышает 17 трлн руб. активы всей банковской системы страны составляют свыше 14 трлн руб. Сбережения граждан, не задействованные в кредитно-финансовой сфере, оцениваются в размере 16 млрд руб. и хранятся в иностранной валюте на руках у населения [3].

В наибольшей степени население России готово использовать ипотечный кредит для приобретения готового жилья. Такое положение обусловлено, прежде всего, структурой рынка недвижимости, на котором готовые квартиры преобладают над новостройками. Как следствие количество сделок на вторичном рынке жилой недви-

мости превышает количество сделок на первичном рынке. Вместе с тем по мере роста темпов жилищного строительства, совершенствования программ ипотечного кредитования строящегося жилья наблюдается снижение доли кредитов, предоставляемых на цели приобретения вторичного жилья за счет увеличения кредитования новостроек.

Увеличение спроса на жилье дает положительный импульс жилищному строительству и содействует росту отраслей строительной индустрии, стимулирует развитие

инфраструктуры населенных пунктов, а также спрос на товары длительного пользования. Повышая доступность жилья, ускоренное строительство жилья способствует формированию эффективного рынка труда, что является важным фактором для развивающихся и переходных экономик.

Таким образом, институт ипотеки выступает как форма инвестирования, эффективное средство аккумуляции денежных средств, прежде всего частных сбережений населения.

Литература:

1. Экономика недвижимости: учебник / под ред. проф. О. С. Белокрыловой. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 378 с. — (Высшее образование).
2. Официальный сайт «Русипотека». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru/>
3. Официальный сайт «Эксперт Ра». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/>
4. Официальный сайт «Ипотека — Рус». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ipoteka-rus.ru/>
5. Официальный сайт «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ahml.ru/>

Ипотечные ценные бумаги. Риски досрочного погашения и способы их снижения

Федотова Альбина Александровна, студент
Тольяттинский государственный университет

Реформа ипотечного кредитования в России, начавшаяся в середине 1990-х гг., проводится по образцу американской модели с ориентацией на рефинансирование ипотечных операций на фондовом рынке. Однако вплоть до самого последнего момента в силу ряда институциональных и макроэкономических причин фондовое реинвестирование ипотеки не получило широкого распространения.

В следствие, рынок ипотеки на текущий момент недостаточно развит и имеет потенциал роста: доля услуг ипотечного кредитования в ВВП в России на начало 2013 г. составляет 3,6%, тогда как в США — 64%, странах ЕС — 38%. Для стран среднего уровня развития Всемирный банк считает ориентиром долю жилищных ипотечных кредитов в ВВП на уровне 25% [4].

В развитых странах сумма, которую получает инвестор, не существенно отличается от средней ставки по кредитам, составляющим ипотечное покрытие. Как правило, эта разница складывается из двух элементов: величины сервисной комиссии и стоимости гарантии — если выпуск гарантирован третьей стороной, например государственным агентством. В среднем по выпускам крупнейших ипотечных агентств разница между ставкой купона облигации и средней процентной ставкой по ипотечному покрытию составляет 0,5%. В России рынок только зарождается и пока позволяет организаторам выпусков облигаций заработать больше.

Наиболее серьезным отличием ипотечных бумаг от обычных облигаций является наличие риска досрочного погашения (prepayment risk). Каждый заемщик имеет право «очно погасить свой жилищный заем, и вследствие этого на балансе ипотечного агента (SPV) исчезнет актив, генерирующий процентные платежи, и как следствие исчезнет источник купонных выплат для инвесторов. Именно поэтому в структуре ипотечных облигаций предусмотрена возможность досрочного погашения их номинала (амортизации) в случае раннего погашения ипотечных кредитов [2].

Однако наличие риска досрочного погашения дестимулирует инвесторов, вкладывать свои средства в ипотечные бумаги. Поскольку будущие темпы досрочного погашения доподлинно неизвестны, невозможно точно предсказать темпы амортизации ипотечной бумаги и, как следствие, определить реальную доходность ипотечных облигаций.

Ситуация усугубляется тем, что темпы досрочного погашения изменяются с течением времени и зависят от множества факторов, в том числе от уровня процентных ставок на рынке. Как правило, когда ставки снижаются, темпы досрочного погашения ипотечных кредитов увеличиваются. Заемщики в этом случае стремятся рефинансировать свои долги по более низким ставкам, соответственно ипотечные бумаги амортизируются быстрее. В случае роста процентных ставок все происходит с точностью наоборот. Заемщики удовлетворены своими низ-

кими ставками по ипотечным кредитам, и естественно не хотят рефинансировать свои кредиты. Как следствие, темпы досрочного погашения ипотечных кредитов снижаются, амортизация ипотечных бумаг замедляется.

Таким образом, держатель ипотечных бумаг в большинстве случаев проигрывает по сравнению с держателем обычных облигаций с аналогичным рейтингом, куда бы ни двигались процентные ставки. Если доходность на рынке снижается, то цена ипотечных бумаг растет медленнее, чем цена аналогичной простой бумаги. Если доходность растет, котировки по ипотечным бумагам падают сильнее, чем котировки обычных бондов. Подобный эффект получил название *Negative convexity*, или выпуклость.

В Соединенных Штатах преодоление указанного негативного эффекта, которое в дальнейшем получило распространение в мире, связано с усложнением применяемых фондовых инструментов. Прежде всего, следует указать на появление стандартов, оценивающих риски досрочного погашения для традиционных ипотечных бумаг. Первым более простым из них является *Conditional Prepayment Rate (CPR)*. *CPR* исчисляется в процентах и показывает, какая доля кредитов досрочно погашается за соответствующий период времени. Например, *CPR 8%* в год означает, что в среднем за год досрочно погашается 8% кредитов. Если период меньше года, например месяц, то *CPR* обычно исчисляется в процентах годовых [3].

Другая более сложная методика носит название *Public Securities Association Standard Prepayment Model* или просто *PSA*. Модель *PSA* предполагает, что темпы досрочного погашения меняются со временем и зависят от «возраста» ипотечного кредита. Согласно этой модели предполагается, что при прочих равных условиях темпы досрочного погашения ипотечных кредитов ежемесячно растут на 0,2% годовых и достигают пика 6% годовых через 30 месяцев после создания пула закладных. Затем, опять же при прочих равных условиях, темпы досрочного погашения остаются на уровне 6% годовых до конца жизни ипотечного пула.

Однако наличие риска досрочного погашения обусловило вполне естественное желание инвесторов получить ипотечный продукт с более предсказуемыми характеристиками, чем те, которыми обладают бумаги сквозного погашения. Это желание стало причиной появления большого разнообразия сложно структурированных ценных бумаг на базе ипотечных облигаций.

Наиболее распространенной формой борьбы с риском досрочного погашения стало транширование ипотечных бумаг. Суть его сводится к тому, что на базе пула закладных создается не одна, а несколько ипотечных бумаг, каждая из которых отличается по степени подверженности риску досрочного погашения. Такое транширование позволяет распределить риск между инвесторами сообразно их потребностям. Более консервативные инвесторы получают предсказуемые денежные потоки и довольствуются низкими процентными ставками.

В 80-х гг. прошлого века появились так называемые *Collateralized Mortgage Obligation (CMO)*, которые условно можно отнести к траншированным ипотечным облигациям. Структура *CMO* позволяет эмитенту распределять риск досрочного погашения между траншами в хорошо продуманной и неравномерной манере. Позже с изменением в 1987 г. налогового законодательства США сложно траншированные ипотечные облигации стали выпускаться в форме *REMIC (Real Estate Mortgage Investment Conduits)*, но по своей экономической сути *CMO* и *REMIC* являются одним и тем же продуктом [5].

В настоящее время около трети всех ипотечных облигаций выпускается в форме *CMO/REMIC* и доля эта растет.

В наиболее простом случае под обеспечение пула закладных выпускается один основной и два или более вспомогательных транша. На каждый транш приходятся регулярные процентные выплаты, но выплата основной суммы ведется только в отношении первого транша до тех пор, пока он не выплачен полностью. Как только выплачивается первый транш, выплаты основной суммы ведутся в отношении второго транша и т. д.

Более «продвинутыми» бумагами являются те выпуски *MBS*, в состав которых входит так называемый *Planned Amortization Class (PAC)* или — класс запланированной амортизации. Инвестор, покупающий *PAC*-транш, может быть уверен, что пока темпы досрочного погашения ипотечных кредитов находятся в каких-то разумных (заранее заданных) рамках, денежный поток по *PAC*-траншу останется стабильным и будет соответствовать некому установленному изначально графику.

PAC-транш использует механизм, подобный фонду амортизации для определения графика фиксированных выплат по основной сумме долга. Из-за стабильности денежных потоков доходность *PAC*-траншей самая низкая. В настоящее время *PAC*-транши являются самым широко распространенным видом *CMO/REMIC*: на них приходится более 50% новых выпусков.

Помимо *PAC*-траншей и траншей-компаньонов существует еще множество видов структурных ипотечных продуктов. В частности *Targeted Amortization Class (TAC)*. В отличие от *PAC* при создании *TAC*-транша определяется не диапазон темпов досрочного погашения, при котором денежные потоки остаются стабильными, а только одна граница. Например, потоки определены, пока темпы досрочного погашения по ипотечному покрытию не ниже 100% *PSA*. Если в структуре ипотечных бумаг есть *PAC* и *TAC*, то *TAC* будет компаньоном по отношению к *PAC*, и если темпы досрочного погашения упадут до 75% *PSA*, *TAC* не будет ничем отличаться от любых других траншей-компаньонов.

Помимо уже упомянутых траншей, в структуре *CMO/REMIC* бывают так называемые *Z*-транши. Они структурируются таким образом, что по ним не выплачивается никаких процентов до тех пор, пока не закончится период их моратория и не начнется выплата основной суммы

долга. Взамен накопленные проценты Z-транша суммируются и увеличивают номинальную сумму выпуска на величину купонной ставки на каждую платежную дату. В течение накопительного периода размер остающейся основной суммы растёт по сложному проценту, и инвестор не подвергается риску того, что придется инвестировать по более низкой ставке, в случае если рыночная доходность упадет. Типичные Z-транши структурируются как последний транш из серии последовательных РАС-траншей и траншей-компаньонов, и средняя продолжительность их срока амортизации составляет от 18 до 22 лет [2].

Очень часто последние транши MBS структурируются по виду: отдельно купон (Interest Only) и отдельно номинал (principle Only). Номинал продается с дисконтом и его выгодно покупать, когда ожидается, что темпы досрочного погашения увеличатся — т.е. при снижении процентных ставок, так как в этом случае выпуск будет погашен быстро. Купон без номинала, наоборот, выгодно покупать, когда ставки растут и ожидается, что темпы досрочного погашения снизятся. В таком случае период выплаты купона увеличивается, что выгодно его держателям.

Помимо MBS с фиксированной ставкой выпускаются бумаги с плавающими купонами (Floaters), например, привязанными к ставке межбанковского кредитования LIBOR — средневзвешенной ставке рефинансирования кредитов на Лондонской межбанковской бирже. При этом очень часто ставка привязывается не напрямую, а посредством некоей формулы, зачастую усиливающей изменение LIBOR (Super-floater) или меняющей его знак (Inverse-floaters). Когда LIBOR увеличивается, ставка по

super-floater растёт быстрее, а ставка по inverse-floater падает, когда LIBOR снижается — все происходит наоборот. Такие структуры нужны для того, чтобы при любом движении ставок и любом изменении темпов досрочного погашения были транши, которые бы могли приобретаться [2].

Важным фактором повышения кредитного рейтинга ИЦБ является механизм обособления секьюритизируемых активов на балансе специального предприятия — SPV (special purpose vehicle), которое обычно юридически не аффилировано с организатором секьюритизации. Это предприятие становится держателем активов и эмитирует ИЦБ. По уставу оно не имеет права быть вовлеченным ни в какой иной бизнес. Таким образом, эмитированные ИЦБ подвержены только кредитному риску секьюритизируемых активов и никакому другому. Это важный фактор, позволяющий поднять кредитный рейтинг секьюритизационных облигаций выше кредитного рейтинга организатора секьюритизации.

Часто применяется структурирование эмиссии в несколько траншей, т.е. выпуск неравноправных классов ИЦБ для перераспределения риска дефолта и досрочного погашения, когда подчиненные (субординированные) классы имеют рейтинг ниже и соответственно платят более высокий процент.

Ожидается, что этот новый для России класс ценных бумаг будет развиваться экспоненциально, и на горизонте 5–7 лет станет сопоставим с сектором государственных ценных бумаг или корпоративных облигаций, вследствие в ближайшее время у населения появится возможность получать ипотечный кредит на гораздо более привлекательных и доступных условиях.

Литература:

1. Федеральный закон от 11.11.2003 № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» с последующими изменениями от 01.04.2013.
2. Экономика недвижимости: учебник / под ред. проф. О.С. Белокрыловой. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 378 с. — (Высшее образование).
3. Официальный сайт «Русипотека». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru/>
4. Официальный сайт «Эксперт Ра». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/>
5. Официальный сайт «Ипотека — Рус». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ipoteka-rus.ru/>

Маркетинговые инновации как одно из важнейших направлений инновационной политики

Шустов Анатолий Александрович, аспирант

Международный институт менеджмента ЛИНК (г. Жуковский, Московская обл.)

В данной статье рассматривается наиболее важная часть деятельности каждой организации как на территории нашей страны, так и за ее пределами, способствующая непрерывному, обязательному ее развитию, — проведение маркетинга и разработка инноваций. В практической части статьи рассматривается и исследуется выбранный инновационный процесс, направленный на развитие и расширение спектра

услуг конкретной фирмы. Данная статья может быть полезной каждому предпринимателю и просто сотруднику предприятия, работающему в той же сфере деятельности, что и рассматриваемая в статье организация. Цель работы, указать на крайнюю важность проведения исследования по сбору необходимой информации, получению требуемых данных по показателям, которые способны дать точный ответ на вопрос об актуальности проведения того или иного инновационного процесса, чтобы заранее определить его рентабельность и перспективы дальнейшего использования, особенно для фирм, только набирающих свою «силу» на рынке.

Ключевые слова: развитие, маркетинг, инновации, расширение, полезной, необходимой, важность, требуемых, актуальности, рентабельность, перспективы.

Введение

Данная тема актуальна тем, что именно разработка и внедрение маркетинговых новшеств в рыночных условиях является единственным способом поддержания высоких темпов развития и повышения конкурентоспособности организаций и их торговых марок. Маркетинговые инновации направлены на более полное удовлетворение нужд потребителей, открытие новых рынков сбыта с целью повышения объемов продаж, являющихся залогом успешного развития организации.

Чтобы успеть за быстроменяющимися потребностями рынка и максимально использовать открывающиеся во внешней среде возможности, организациям требуется постоянная работа над новыми продуктами, технологиями, отношениями с окружающим миром. Ключ к решению данных задач — инновационная маркетинговая деятельность, ставшая в современных условиях ядром корпоративных конкурентных стратегий. [1, с.72–73]

В данной статье будут рассмотрены и решены следующие задачи:

- изучено понятие и классификация маркетинговых инноваций;
- рассмотрены и рассчитаны основные показатели эффективности маркетинговых инноваций;
- изучена сущность маркетинга инноваций и его место в управлении предприятием;
- испытана на практике инновационная маркетинговая деятельность;
- оценена эффективность реализации инновационных предложений.

1. Маркетинг и инновационная деятельность: сущность, классификации, оценка эффективности

1.1 Маркетинг и инновационная деятельность

Основой культурной и экономической жизни людей является производство товаров, оказание услуг, предоставление информации и их обязательная реализация на соответствующих рынках. Услуги, товары и информация создают выгоду, которую в своих кругах экономисты называют полезностью, которая позволяет покупателю удовлетворить какое-то свое желание. Принято отмечать четыре типа базовых полезностей, которые задают коммерческий тон отношений между производителем

и покупателями продуктов: форма, время, место и владение.

Все предприятия, если они хотят выжить, должны:

- 1) создавать полезность и усиливать свои компетенции;
- 2) считать полезность основой выживания. [6, с. 88–90]

Со временем, удовлетворять возрастающие потребности интенсивно развивающегося общества в товарах, услугах, информации, которые обладают достаточной для потребителей полезностью, становится все сложнее по ряду причин:

- каналы распределения стандартизированных товаров, услуг, информации сконцентрированы у ограниченного количества дистрибьютеров, оказывающих решающее влияние на производителей и потребителей;
- растет число брендов, что при жесткой конкуренции приводит к сокращению числа реальных конкурентов в результате роста входных барьеров;
- товары длительного пользования стали использоваться в качестве «одноразовых», поскольку ремонт и уход за товарами становится чаще дороже простой замены их новым продуктом. [7, с. 117–119]

Само понятие «инновация» трактуется по-разному. Изначально инновация — это «создание нового. В широком смысле под термином «инновация» принято понимать прибыльное использование нововведений, которые проявляются в виде новых видов продукции и услуг, технологий, социально-экономических и организационно-технических решений производственного, финансового, маркетингового, коммерческого, административного или иного характера.

С момента принятия к распространению «новшество» приобретает новое качество — становится «инновацией».

Процесс выведения новшеств на рынок называется «коммерциализацией», а период времени между появлением новшества и его реализацией на рынке «инновационным лагом». [4, с. 43–44]

В основном, в маркетинге инновационная деятельность осуществляется по всему циклу отношений в цепи «производитель — покупатель». Но, все же, возможны ограничения, которые тормозят внедрение нововведений в сфере маркетинга:

- дороговизна процессов разработки и реализации маркетинговых проектов;

— наличие государственных и социальных ограничений, сужающих рамки использования инновационных идей (безопасность продукта для потребителя, экологическая совместимость);

— недостаток капитала у предприятий;

— глобализация конкуренции; снижение рентабельности торговых марок компаний — последователей.

Несмотря на эти ограничения, в современном мире инновационные технологии — одни из определяющих и важнейших концепций развития маркетинговой среды организации. Интернет, интерактивный маркетинг, широкополосная сеть, интерактивное телевидение беспроводные средства — все это результат технологических, инновационных прорывов, которыми маркетологи уже успешно пользуются и получают необходимые нормы прибыли. [3, с. 84–87]

Маркетинговыми инновациями можно назвать новые реализованные или значительно улучшенные маркетинговые методы, которые охватывают существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов, презентации товаров и новом методе продаж, работ и услуг; их представление и продвижение на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий.

Примеры маркетинговых инноваций:

— внедрение значительных изменений в дизайн продуктов и услуг (сюда не относятся рутинные/сезонные изменения), упаковку;

— реализация новой маркетинговой стратегии, которая ориентируется на расширение состава потребителей или рынков сбыта;

— применение новых приемов продвижения продуктов (например, новые рекламные концепции, имидж, бренд, методы индивидуализации маркетинга и т. п.). [6, с. 53–56]

1.2 Классификация маркетинговых инноваций

Опыт организаций по выявлению и определению путей мобилизации маркетинговых инновационных решений показал, что некоторые из них иногда выпадали из поля зрения высшего менеджмента, в случаях, когда эта работа производилась без учета соответствующей научной и достаточно подробной классификации инноваций. В качестве одного из вариантов можно рассмотреть классификацию инноваций по П. Дойлю, задача которой — показ возможных направлений моделирования инновационных подходов к концепции продукта, новых способов ведения коммерческой деятельности, расширению маркетинговой среды за счет новых рынков. [5, с. 61–63]

П. Дойль выделяет три типа маркетинговых инноваций:

новые способы ведения коммерческой деятельности, которые представляют из себя новаторские подходы к поставкам уже давно существующих продуктов и обслуживанию как «лояльных», так и новых потребителей;

— новые старые продукты, представляющие собой новые способы применения знакомых потребителям продуктов;

— новые рынки, которые представляют новые группы потребителей продуктов.

В современных условиях они являются важнейшими источниками зарождения идей маркетинговых инноваций. [10, с. 40–42]

В качестве критерия классификации может быть выбран целый спектр характеристик, который позволит работать в области инновации продукта, условий и рынков организации маркетинговой деятельности. В частности, учитываются следующие критерии:

— характер концепции, на которой основано нововведение и ее направленность;

— степень новизны товаров для предприятия, от которой зависит его конкурентоспособность;

— интенсивность нововведения.

Инновации в этой классификации распределяются по видам (типам), группам и факторам рыночной среды. Вид (тип) — совокупность, которая объединяет различные инновации в пределах одной группы. Группа — это совокупность, которая объединяет инновации в пределах одного из основных направлений маркетинговой деятельности предприятия. Факторы рыночной среды — это явления, процессы внешней и внутренней среды предприятия, вызывающие изменения в абсолютной и относительной величине затрат на производственную и маркетинговую деятельность предприятия. Факторы воздействуют на инновации как в сторону их роста, так и в сторону уменьшения, если резервы внедренной в маркетинг инновации были реализованы не до конца. Следовательно, если новшество представляет собой возможности повышения конкурентоспособности предприятия, то факторы — это явления и процессы, которые способствуют превращению возможностей в действительность. [11, с. 72–74]

Коммерческая или маркетинговая инновация базируется в основном на вариантах совершенствования управления, продвижения, стимулирования и сбыта. Маркетинговая инновация касается любого новшества, которое касается отдельных инструментов развития комплекса маркетинга или всего комплекса инструментария в целом.

Интенсивность нововведения определяется новизной и технологичностью этапов внедрения, которые обеспечивают возможность получения минимальных рисков.

Использование тех или иных критериев, групп, типов и факторов определяется целями и задачами конкретного исследователя. Группа исследователей по психологии потребителей (Г. Фолксол, Р. Голдсмит, С. Браун) поставили вопрос о необходимости разграничивать понятия «инновация в маркетинге» и «новаторство потребителей», которые, в свою очередь, очень тесно связаны между собой. Эта группа предлагает свой подход к критериям по классификации инноваций:

— первый тип инновации представляет собой репозиционирование продуктов в стадии зрелости, меняя при этом стратегии продвижения;

— второй тип инновации — это устоявшиеся марки и товары, которые покупатель считает новыми, оригинальными или незнакомыми;

— третий тип инновации — это продукты старые для потребителя, но новые для организации;

— четвертый тип инноваций представляют из себя об-ычные технологичные инновации. [12, с. 94–97]

Проведенные исследования определили основные факторы, которые определяют успех новых товаров. В результате были определены следующие элементы процесса распространения инноваций:

1) инновация — новый продукт, услуга, идея и т. п.;

2) коммуникация — определенные каналы связи с потребителями;

3) время, за которое человек под воздействием других людей принимает решение признать продукт;

4) социальные системы — взаимосвязанные между собой люди (группы лиц) или другие системы.

Крайне важно отметить, что риски, которые связаны с разработкой и внедрением новшеств, достаточно велики. Поэтому маркетологам, совместно с другими службами предприятия, требуется непрерывно искать пути снижения издержек, которые связаны с продуктами, не принятыми рынком. [8, с. 105–108]

1.3 Экономическая оценка эффективности маркетинговых инноваций

Неверный выбор инновации обязательно дорого обойдется организации:

— распыляются ограниченные ресурсы;

— напрасно тратится ценное время;

— специалисты пренебрегают другими (перспективными) возможностями, стараясь минимизировать ущерб от неудачно выбранного варианта покорения потребителей своими товарами, услугами.

Поэтому ниже приводится ряд известных науке критериев по экономической оценке эффективности инноваций.

1) Показатель И. Ансоффа, характеризующий:

Показатель качества инновации = $r d p (T + B) E^* / K$ (1), где

r — вероятность успеха в окончательной разработке инновации;

d — вероятность успешного внедрения инновации на рыночном сегменте;

p — вероятность успешной реализации продукта;

T и B — технико-технологические и экономические показатели;

E^* — приведенная величина дохода от реализации товаров, услуг;

K — суммарные капитальные вложения в разработку и реализацию инновации. [9, с. 94–96]

2) Показатель Ольсена, характеризующий:

Значимость инновации = $r d p S P n /$ стоимость проекта (2), где

S — объем продаж продукции в расчетный период;

P — доход от реализации единицы продукции;

N — срок использования данной инновации на выделенных сегментах рынка;

r — вероятность успеха в окончательной разработке инновации;

d — вероятность успешного внедрения инновации на рыночном сегменте;

p — вероятность успешной реализации продукта. [9, с. 98–100]

3) Показатель Харта, характеризующий:

Возврат капитала = $p G^* / [(R^*) + (D^*) + (F^*) + W]$

(3), где

G^* — приведенная величина валовой прибыли;

R^* — приведенные прямые затраты на исследование рынка;

D^* — приведенные прямые затраты на внедрение инновации;

F^* — приведенные прямые затраты основного капитала;

W — оборотный капитал;

p — вероятность успешной реализации продукта. [9, с. 102–103]

4) Показатель Виллера, характеризующий:

Индекс проекта инновации = $r d p (E^* - R^*) /$ Суммарные затраты (4), где

r — вероятность успеха в окончательной разработке инновации;

d — вероятность успешного внедрения инновации на рыночном сегменте;

p — вероятность успешной реализации продукта;

E^* — приведенная величина дохода от реализации товаров, услуг;

R^* — приведенные прямые затраты на исследование рынка. [9, с. 104–105]

5) Показатель Дисмана, характеризующий:

Оправданные максимальные капитальные вложения = $r p (V^* - X^*)$ (5), где

V^* — приведенный доход от реализации новшества;

X^* — приведенные затраты на разработку и реализацию нововведения;

r — вероятность успеха в окончательной разработке инновации;

p — вероятность успешной реализации продукта. [9, с. 106–107]

6) Показатель Дина и Сенгупта, характеризующий:

$nV = [c_i (1 + r)^{-i}]$ (6), где

$i = 1$

V — приведенная мера возможности выполнения результативных маркетинговых исследований на выбранном рыночном сегменте;

c_i — движение чистой денежной наличности в i -й период времени;

r — ожидаемая норма прибыли от внедрения новшества в расчетный период;

i — индекс расчетного периода времени;

n — общее число периодов, в течение которых ожидается получение прибыли.

Оценка значений c_i и r является субъективной и основывается на прошлом опыте и предполагаемом будущем предприятии. Этот показатель может быть использован также в случае переменной нормы прибыли. [9, с. 109–111]

2. Практическая часть. Проведение исследований по разработке инновационного процесса

2.1 Основная характеристика фирмы «МОСНЕФТЕСБЫТ»

Общество с ограниченной ответственностью «МОСНЕФТЕСБЫТ» (далее ООО «МОСНЕФТЕСБЫТ») образовано в 2003 году. На сегодняшний день в фирме работает 185 человек. Месторасположение предприятия в городе Москва.

Основным направлением деятельности предприятия является оказание юридическим лицам услуги по доставке дизельного топлива.

Целью фирмы — завоевание доверия потребителей, увеличение числа постоянных клиентов и расширение зоны обслуживания. [14]

По результатам исследований, проведенным на территории Москвы и области, была получена информация, что выполняемые услуги пользуются спросом. Юридические лица, пользующиеся услугой предприятия, далее намерены сотрудничать на взаимовыгодных условиях. [15, с. 109–110]

2.2 Обоснование внедрения инновации

В целях повышения конкурентоспособности и увеличения прибыльности фирмы была разработана инновация «услуга доставки бензина физическим лицам и заправка автомобилей в любое удобное для заказчика время». [14]

Разработка инновационного проекта состоит из следующих этапов:

1) Сформулирована инновационная идея и определена конечная цель предлагаемого проекта, определён путь его реализации. Перед разработкой инновации:

- произведён сбор и анализ сведений об отношении потребителей — физических лиц к будущим инновациям;
- определена оценка нововведений;
- произведены маркетинговые исследования, с целью изучения целесообразности инновации;
- определены потребности в производственных мощностях и материальных ресурсах;
- проведён анализ рыночной конъюнктуры, конкурентов.

2) Разработка инновационного проекта: создание технического задания инновационного проекта, состоящего из цели, содержания, порядка исполнения работ, способов осуществления намеченных планов.

3) Этап реализации инновационного проекта. На этом этапе завершены мероприятия по подготовке производственных мощностей для осуществления инновации. Сделана пробная продажа и доставка бензина потребителю. Устранены недостатки выполнения оказываемых услуг. [15, с. 115–117]

После проведения анализа результатов реализации нововведений были сделаны следующие выводы: инновационная идея фирмы «МОСНЕФТЕСБЫТ» позволит данной организации повысить свою конкурентоспособность, а также увеличить прибыль за счёт привлечения новых клиентов.

Главная цель ООО «МОСНЕФТЕСБЫТ» — увеличение прибыли на организации на 20%. Для достижения данной цели были созданы 3 основных отдела: маркетинг, персонал, производство.

Основной упор деятельности отдела маркетинга направили на завоевание новых сегментов рынка и на рост объёма продаж. Для решения поставленных задач проводится анализ рынка, а конкретнее изучение спроса и предложения. Так же проводятся маркетинговые исследования: сбор и обработка анализа информации с целью уменьшения неопределенности при принятии исследовательских решений.

Основные задачи отдела персонала: в целях активного повышения качества и эффективности работы персонала, разработать систему премирования и повышения квалификации рабочих, что непременно приведёт к повышению прибыли организации.

Основные задачи отдела производства: покупка новой техники и оборудования, необходимых для выполнения новых услуг по доставке бензина. [14]

2.3 Применение маркетинговых инноваций на практике. Расчёт главных показателей капиталовложения

В практической части рассмотрения нововведения предложена маркетинговая инновация, которая относится к типу «новые рынки», т.е. представляющая новые группы потребителей продуктов (услуг). В данном случае под «новыми рынками» подразумеваются физические лица, точнее потребители продукции.

Проведены следующие расчёты:

1) Показатель Виллера, или индекс проекта инновации = $\text{gdp}((E^* - R^*) / \text{суммарные затраты})$, где

r — вероятность успеха в окончательной разработке инновации = 0,9;

d — вероятность успешного внедрения инновации на рыночном сегменте = 0,9;

p — вероятность успешной реализации продукта = 0,8;

E^* — приведенная величина дохода от реализации товаров, услуг = 7000000 руб.;

R^* — приведенные прямые затраты на исследование рынка = 100000 руб.

Суммарные затраты = 4000000 руб.

Индекс проекта = $0,9 \times 0,9 \times 0,8 ((7000000 - 100000) / 4000000) = 1,1$.

Индекс проекта инновации показывает соотношение отдачи капитала и вложенного капитала. [13, с. 106–107]

2) Показатель Дисмана, или оправданные максимальные капиталовложения = $\text{gr}(v^* \cdot X^*)$, где

V^* — приведенный доход от реализации новшества = 8000000 руб.;

X^* — приведенные затраты на разработку и реализацию нововведения = 4000000 руб.;

r — вероятность успеха в окончательной разработке инновации = 0,9;

p — вероятность успешной реализации продукта = 0,8. [13, с. 110–111]

Оправданные максимальные капиталовложения = 0,9 X 0,8 (800000–4000000) = 2160000.

Из расчётов видно, что капиталовложение более 2160000 рублей не будут оправданы.

В данном исследовании рассчитан показатель оправданных максимальных капиталовложений и показатель индекса проекта инновации. Проанализировав данные результаты, представители организации могут найти пути улучшения результатов деятельности организации ООО «МОСНЕФТЕСБЫТ».

Заключение

Постоянное изменение внешней среды стало неизменным атрибутом жизнедеятельности организаций. От того, как организации реагируют на постоянные изменения, насколько успешно проводятся поиски новых путей и средств завоевания и удержания потребителей, а также поиски нового персонала, зависит их выживаемость и развитие в рамках разработанного плана. В ры-

ночных условиях непрерывное внедрение инноваций является единственным способом поддержания высоких темпов развития организаций и их торговых марок. [2, с. 131–133]

Для максимально активного использования возможностей, которые открываются во внешней среде, организациям необходимо проводить постоянную работу над новыми видами продукции, технологий, отношений с окружающим миром. Наиболее эффективно решить данные задачи позволяет инновационная маркетинговая деятельность, ставшая в современных условиях ядром корпоративных конкурентных стратегий. [2, с. 137–138]

В данной работе было подробно рассмотрена и раскрыта теоретическая основа и характеристика понятия «маркетинговые инновации», а также проведенное исследование по внедрению маркетинговых нововведений в деятельности организации. По результатам проведения исследования была оценена эффективность реализации инновационных предложений.

Цифровые данные для расчета всех показателей, необходимых для подробного проведения исследования и предоставления наглядных цифровых данных, были заимствованы из статистических данных в работе Пашунина А.С. «Ведущие топливные поставщики в цифровом формате», издательство «Наука и инновации», 2010 г.

Литература:

1. Фатхутдинов Р. А., «Инновационный менеджмент», 5-е издание, СПб.: Питер, 2006, стр. 72–73.
2. Валдайцев С. В., «Менеджмент технологических инноваций», — СПбГУ, 2003, стр. 131–133, 137–138.
3. Ламбен Ж.Ж., «Стратегический маркетинг», — СПб, Наука, 1996, стр. 84–87.
4. Хотяшева О. М., «Инновационный менеджмент»: — СПб.: ПИТЕР, 2006, стр. 43–44.
5. Балабанов И. Т., «Инновационный менеджмент», — СПб.: Питер, 2003, стр. 61–63.
6. Пермичев Н. Ф., Палеева О. А., «Маркетинг инноваций»: — Н.Новгород: Нижегород. гос.архит.-строит. ун-т, 2007, стр. 53–56, 88–90.
7. «Управление организацией» под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина, 2-е изд., переработанное и дополненное, — М.: ИНФРА-М, 1998, стр. 117–119.
8. Виханский О. С., «Стратегическое управление», — М.: 2001, стр. 105–108.
9. Негашев Е. В., «Анализ предприятия в условиях рынка», — М.: Высшая Школа, 1997, стр. 94–96, 98–100, 102–103, 104–105, 106–107, 109–111.
10. Гершман М. А., «Инновационный менеджмент», — М.: Маркет ДС, 2008, стр. 40–42.
11. Медынский В. Т., «Инновационное предпринимательство», — М.: ЮНИТИ, 2002, стр. 72–74.
12. Веснин В. Р., «Основы менеджмента», Ин-т международного права и экономики, — М.: Триада, 1996, стр. 94–97.
13. Афонин И. В., «Инновационный менеджмент» — М.: 2005, стр. 106–107, 110–111.
14. Официальный сайт ООО «МОСНЕФТЕСБЫТ», mnsb.ru
15. Пашунин А. С., «Ведущие топливные поставщики в цифровом формате», Наука и инновации, 2010, стр. 109–110, 115–117. Статистические данные для расчета показателей.

Особенности бизнес-плана инновационного проекта

Шустов Анатолий Александрович, аспирант

Международный институт менеджмента ЛИНК (г. Жуковский, Московская обл.)

В данной статье рассматривается наиболее важная часть формирования любого проекта, требующего финансовых и других затрат разного уровня, — составление бизнес-плана. Данная работа направлена на то, чтобы побудить всех предпринимателей и начинающих бизнесменов, обязательно использовать данную информацию в своей деятельности и быть готовыми к различным нюансам, которые могут появиться в процессе. Если быть точнее, то в данной работе подробно раскрывается сущность и цели составления бизнес-плана, а также важные моменты общения с инвесторами при его согласовании.

Ключевые слова: важная, финансовых, бизнес-план, побудить, подробно, сущность, цели, инвесторами, согласовании.

Features of the business plan of the innovative project

A. A. Shustov, graduate student

International Institute of Management LINK Zhukovsky, Russia

This article discusses the most important part of the formation of any project requiring financial and other costs of different levels, developing a business plan. This work aims to encourage all entrepreneurs and start businesses, be sure to use this information in their work and be prepared for a variety of nuances that may appear in process. To be more precise, in this paper we detail the essence and purpose of the business plan and the important moments of communication with investors to harmonization.

Keywords: important, finance, business plan, encourage, in detail, the nature, purpose, investors, agreement.

Введение

После получения руководителем инвестиционного инновационного проекта всех необходимых результатов научно-технических разработок и исследований, которые предшествуют принятию инвестиционного решения, возникает необходимость в максимально компактном, итоговом документе, позволяющим владельцу проекта не только принять обоснованное решение, но и указать на все необходимые действия, которые требуется сделать, чтобы ожидания относительно эффективности проекта были оправданы.

Именно для этого и составляется бизнес-план, который является общепризнанной международной формой представления инвестиционного проекта. От правильности составления этого документа зависит, будет ли проект одобрен. [1, с. 43–44]

Для долгосрочных и среднесрочных проектов, разработка бизнес-плана является центральным этапом в инвестиционном планировании. Главное в его содержании — формирование основных компонентов бизнес-проекта и подготовка его к реализации.

Основное содержание этого этапа:

- установление деловых контактов и углубление изучения целей участников;
- развитие концепции и дальнейшая разработка основного содержания бизнес-проекта (ресурсы — ограничения — результат);
- структурное планирование (определение рисков и бюджета, составление календарных планов);

- получение одобрения на продолжение работ;
- организация и проведение торгов, заключение контрактов с основными исполнителями. [3, с. 61–63]

Для краткосрочных, небольших по масштабу или локальных бизнес-проектов, не требующих значительных затрат и весьма непродолжительных по срокам реализации, бизнес-план — это начальный этап делового планирования. В нем совмещаются все этапы и работы, выполняемые в прединвестиционной фазе.

Составление бизнес-плана необходимо, чтобы заинтересовать инвесторов в преимуществе вложения денег именно в этот, а ни в какой другой проект, показать им целесообразность, выгодность такого решения. [3, с. 65]

Данная статья предназначена указать на важные замечания и основные особенности при составлении финансового бизнес-плана, который необходим для привлечения потенциальных инвесторов.

1. Инновационное инвестирование: сущность и цели проведения

Изначально, требуется решить: какую цель преследует данная разработка, постараться ее сформулировать в письменной форме. Цели разработки могут быть следующими:

- уяснить себе степень реальности достижения обозначенных результатов в завершённом проекте или техническом решении;
- убедить коллегу в реальности достижения определенных качественных или количественных показателей предлагаемого бизнес-проекта;

— подготовить общественное мнение к акционированию предприятия по предлагаемой схеме, которую автор считает оптимальной. [2, с. 74–75]

В бизнес-плане оценивается перспективная ситуация как внутри предприятия, так и вне его.

Бизнес-план часто помогает крупным предприятиям, собирающимся расширить дело, купив акции существующего предприятия или создав новую организационно-правовую структуру.

Нередко инвесторы желают получить одно- или двухстраничное краткое содержание бизнес-плана, чтобы увидеть важные особенности и преимущества проекта. Такой документ называется бизнес-предложением. Бизнес-план используется при обосновании мероприятий по развитию или совершенствованию организационной и производственной структуры организации.

Бизнес-план помогает координировать деятельность партнерских предприятий, организовывать совместное планирование развития предприятий, связанных с кооперированием и изготовлением одного или взаимодополняющих продуктов. [4, с. 49–52]

2. Бизнес-план как неотъемлемая часть современного инвестиционного проекта.

В большинстве случаев, к созданию бизнес-плана вынуждает желание привлечь внешние инвестиции на осуществление новых деловых проектов.

Работа по бизнес-планированию и привлечению финансовых инвестиций — это не простые проекты, они требуют знания предмета.

На рисунке 1 показано, как идея предпринимателей и деньги инвестора должны воплотиться в продукт и принести пользу им обоим.

Формула бизнес-плана: деньги — товар — деньги + доход. В консалтинговых фирмах говорят, что обычно клиенты приходят со словами: «Нам нужны деньги, а не бизнес-план». В этом заключается грустная правда об отношении отечественного предпринимателя к бизнес-плану. [6, с. 81–83]

Понятно, что инвестор думает: он никому ничего не должен и он отчетливо понимает, что если не можешь сделать нормальный бизнес-план, то уж тем более не

сможешь его воплотить в жизнь. Кому-то это может показаться неправильным, но одно дело, когда рискуешь своими деньгами, и другое, когда чужими. Нельзя забывать тот факт, что в результате составления бизнес-плана проект в четырех случаях из пяти совершенно преобразуется. Скажем, внутренняя норма рентабельности в 200%, обещанная идеей проекта, в результате маркетингового исследования и прочих расчетов опускается до 20%. При этом норма, которая требуется западному инвестору, — 30–35%, а российским банкам — 50%. [5, с. 90–92]

Цель бизнес-плана заключена в том, чтобы убедительно показать, каким образом деньги или иные ресурсы инвестора превратятся для него в еще большие деньги: инвестор должен увидеть прибыль не после, а до того, как истратит деньги на предлагаемый проект.

Некоторые специалисты считают, что для успеха проекта не достаточно одной консалтинговой фирмы, лучше, если их будет две: одна западная, которой доверяет инвестор, а другая российская, которая работает непосредственно с заказчиком и в контакте с западными коллегами. Иначе говоря, предлагается усовершенствовать интерфейс между инвестором и заемщиком. [7, с. 53–54]

Необходимый минимум гарантий для привлечения иностранных инвестиций включает в себя:

- хорошо поставленный устойчивый бизнес (после реализации бизнес-плана он должен выйти на новый качественный уровень);

- управленческая команда (проект не должен быть ориентирован на одного человека);

- имущественные гарантии (залог, пакет акций предприятия). [7, с. 60]

Бизнес-план является продуктом внутренней управленческой деятельности, при этом его потребителями чаще всего являются внешние контрагенты: кредиторы, деловые партнеры, инвесторы. [4, с. 55]

3. Требования к составлению бизнес-плана инновационного венчура

Существует множество рекомендаций по составлению бизнес-плана. Но все же никакое тщательное изучение этих рекомендаций не заменят обычного здравого смысла

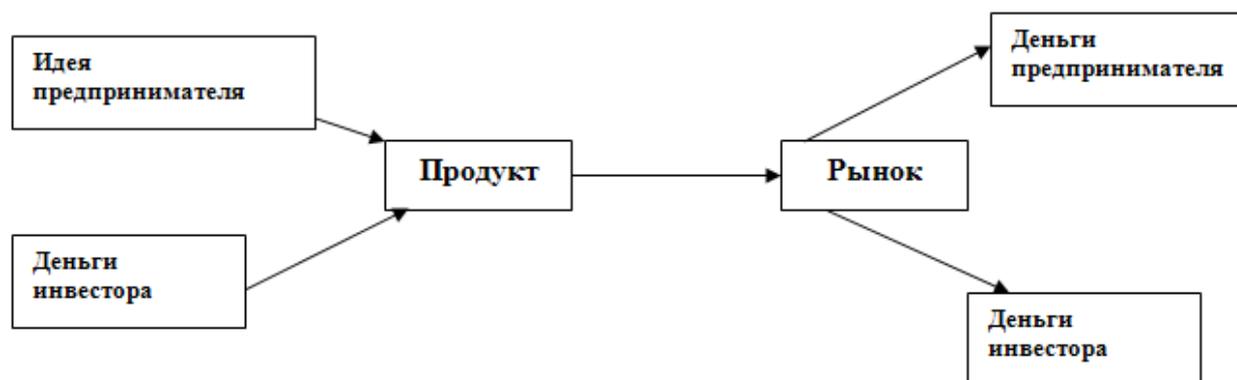


Рис. 1. Что должен показать бизнес-план

в понимании того, что инвестор желает получить от данного вложения.

Как правило, инвестору интересно знать ответы на восемь основных вопросов:

1. Насколько емким, выгодным по конъюнктуре и перспективным является рынок сбыта продукта или услуги, выпуск которых собираются наладить?

2. Какова инвестиционная эффективность проекта по сравнению с обычной рыночной ставкой ссудного процента, характеризующей простейшую альтернативу вложения средств, например, на банковский депозит?

3. Насколько удовлетворительным по уровню цен и объему предложения, надежным в смысле неухудшения этих параметров и доступа к поставкам и услугам является выбранный в бизнес-плане рынок ресурсов?

4. Насколько значимы и в чем заключаются конкурентные преимущества молодого предприятия и его продукта, которые бы позволяли рассчитывать на вытеснение с рынка имеющихся там конкурентов?

5. Каковы технические и коммерческие риски предприятия (проекта) и как и с какими издержками планируются их минимизировать?

6. Каковы ближайшие перспективы финансового состояния намечаемого предприятия и возможности извлечь из него прибыль, с каким объективным стартовым периодом временно убыточной деятельности предприятия надо считаться?

7. Сколько средств, когда, в какой форме и почему именно столько требуется от венчурного инвестора для начала и последующего развития предприятия?

8. Насколько продумана в смысле максимизации прибыли планируемая политика предприятия в части наилучшего сочетания намечаемых цен сбыта, объемов выпуска продукта на рынок, структуры текущих издержек и размера привлекаемых стартовых инвестиций? [9, с. 76–80]

Ясность по некоторым из вопросов уже дает инвестору достаточно полное представление о том, в чем ему предстоит участвовать и какова выгода от данного участия.

5. Особенности содержания бизнес-плана инновационного проекта

Ответы на поставленные вопросы следует приводить сразу после краткого изложения сути инвестиционного проекта, а необходимые численные показатели, которые отражают интегральную эффективность проекта — поместить в сводный краткий проспект бизнес-плана. [9, с. 82]

Базовой концепцией эффективности капиталовложений в рыночной среде, которая включает в себя рынки кредитов, капиталов и денег, является чистая настоящая ценность (NPV) инвестиционных проектов. Необходимо знать, что хотя чистая настоящая ценность конкретного инвестиционного проекта рассчитывается в абсолютном выражении, все же она отражает сравнительную выгоду, которую получает инвестор за срок полезной жизни проекта.

Чтобы иметь основу для расчета чистой настоящей ценности любой инвестиции, необходимо спрогнозировать денежные потоки Gt . Для этого применительно к каждому будущему периоду t надо иметь представление о том, каковы будут в нем:

— текущие затраты, связанные с ведением осваиваемых операций;

— планируемая часть продолжающихся капитальных затрат;

— возможный объем выручки от сбыта основного продукта, промежуточных и побочных видов продукции, услуг и полученных прав;

— издержки трансакций. [8, с. 91–93]

Если инвестиционный проект связан с выпуском того или иного продукта, то представление о перечисленных факторах, которые определяют денежные потоки Gt , должно позволить рассчитывать их по формуле:

$$Gt = Pt \times Qt - E \sum_{h=1}^N P_{ht} \times Q_{ht} - It \quad (1)$$

где t — хронологический порядковый номер календарного периода в пределах срока T полезной жизни стартового капиталовложения I_0 ($t = 0, 1, 2, \dots, T$); $G_0 = -I_0$;

P_t — прогнозируемая цена продукта, по которой его можно будет продавать в количестве Q_t в будущем периоде t ;

Q_t — реальный к ожидаемой конъюнктуре периода t объем продаж по цене P_t ;

$\{h\}$ — множество покупных ресурсов, необходимых при выпуске и сбыте целевого продукта проекта;

$h = 1, \dots, N$ — условные порядковые номера необходимых покупных ресурсов;

P_{ht} — прогнозируемая цена единицы h -го покупного ресурса в будущем периоде t , когда будет закупаться количество Q_{ht} данного ресурса;

Q_{ht} — планируемая на период t потребность в закупках h -го ресурса, соответствующая объему Q_t выпуска продукта;

It — продолжение в периоды t финансирования капитальных затрат по проекту. [8, с. 98–101]

Вопросом, обычно вызывающим затруднения при оценке эффективности и чистой настоящей ценности инвестиции, является учет инфляции. Даже существует мнение, что в условиях высокой инфляции оценка эффективности инвестиций вообще теряет смысл, но оно, конечно же, ошибочно.

Возможны, два нестандартных случая, когда фактор инфляции следует отражать специально.

Первый: прогнозируется, что цены на ресурсы, которые необходимы для выпуска предназначенного к продажам продукта, будут расти быстрее, чем рыночная цена этого.

Второй: будущие прибыли заранее планируется направить на покупку определенного товара, рост цены на который, как ожидается, будет выше общего инфляционного фона. [10, с. 112–115]

Обе ситуации легко моделируются тем, что в рассчитываемую в ценах базового периода формулу чистой настоящей ценности соответствующего инвестиционного проекта вводится поправочная величина $(1+dt)$, на которую дисконтирующий делитель формулы после возведения его в степень t просто индексируется. Базовая формула NPV тогда, примет вид:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^T \frac{E_t}{(1+i)(1+dt)^t} \quad (2)$$

где dt — разность между ожидаемыми для периода t темпами роста цен на необходимые ресурсы и выпускаемый продукт или/и разница по состоянию на период t в прогнозируемом индексе роста цены на товар, который будет приобретаться на прибыли от инвестиции, по сравнению с ожидаемым темпом общей инфляции. [10, с. 117–119]

Эффективность инвестиционных проектов для удобства сравнения ее с действительной рыночной ставкой ссудного процента часто выражают специфическим относительным показателем, так называемой внутренней нормы доходности (IRR) по инвестиционному проекту.

Идея состоит в том, чтобы выяснить, каким условиям ссуды той же величины капитальных затрат эквивалентен по своей эффективности данный инвестиционный проект. В основе вопрос: при какой ставке ссудного процента было бы предпочтительно вместо инвестирования в этот проект просто открыть на тот же срок депозит в надежном банке на сумму I_0 , необходимую для вложения в оцениваемый проект?

Это называется внутренней нормой доходности по конкретной инвестиции. [10, с. 120–122]

Технически IRR высчитывается из приравнивания к нулю формулы для определения чистой настоящей ценности анализируемого инвестиционного проекта и решения полученного уравнения относительно той дисконтной ставки IRR, при которой чистая ценность проекта обратится в нуль:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^T \frac{E_t}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (3)$$

Для решения подобного уравнения необходимо использование специального «бизнес-калькулятора», в котором запрограммированы основные финансовые функции.

Но, все же, не стоит преувеличивать удобства такой наглядности, так как у данного метода есть множество недостатков. Например, решение подобных уравнений дает несколько корней, что заставляет специалиста лично выбирать одно из предоставленных решений, которое выглядит наиболее адекватно. Менеджер может просто не справиться с данной задачей. [10, с. 124–125]

Возвращаясь к комментариям по поводу основных логических вопросов бизнес-плана, обратимся к характеристике намечаемого рынка сбыта. Эта характеристика крайне важна для убеждения инвесторов. Она создает

основу для доверия инвестора к инвестиционному проекту. Все остальное уже рассматривается позднее и может быть как-то доработано, если инвестор проявит интерес к проекту еще на начальных стадиях рассмотрения.

Исследование рынка включает в себя следующие основные направления:

- изучение и сегментация потребителей;
- замер спроса и отбор целевых рынков;
- определение мотивации потребителей;
- исследование положения предприятия на рынке;
- оценка рынка и объема продаж;
- исследование деятельности конкурентов. [9, с. 89–91]

При изложении мотивации покупателей указываются факторы: культурный уровень, психологические, социальные, личностные условия. Потребителей товаров промышленного назначения определяют при помощи метода функционально-стоимостного анализа (ФСА). Здесь могут быть ответы на вопросы:

- приносит ли использование проекта дополнительные выгоды;
- сопоставима ли стоимость нового товара с его полезностью;
- существует ли более лучший товар (продукция, технология, процесс и т. д.);
- можно ли подобрать для использования уже существующий товар.

При проведении прогноза потребительских товаров учитывают динамику численности населения с разбивкой по регионам и возрастным группам, динамика доходов населения, достигнутый уровень потребления товаров на душу населения, динамика покупательной способности населения, пол, возраст, национальная или этническая принадлежность и др. [11, с. 102–104]

Подтвержденный и растущий спрос на целевую продукцию организации еще не значит, что весь объем выявленного спроса сможет быть «замкнут» на начинаемое предприятие. На целевом рынке, скорее всего, уже есть или наверняка могут быть другие поставщики. Значит, возникает серьезная проблема доказать венчурному инвестору, какая доля перспективного спроса сможет быть предприятием захвачена и сохранена и на основе каких конкурентных преимуществ.

В данной ситуации невозможно обойтись без анализа специфики потребностей на рынке и обоснования конкурентных преимуществ осваиваемого продукта.

Очевидно, что предполагается проработка вопроса о конфиденциальности предоставления подобных сведений потенциальному венчурному инвестору. По этому поводу возможны даже особые соглашения с инвестором об ответственности за разглашение указанных сведений, даже в случае отказа от инвестирования проекта. [11, с. 110–112]

Анализ рынка покупательных ресурсов в бизнес-плане требуется для того, чтобы убедить венчурного инвестора в следующем:

— осуществлен тщательный выбор наиболее выгодных поставок и конкурентоспособных поставщиков ресурсов;

— предлагаемый деловой проект является рациональным с точки зрения выбора наиболее экономичных;

— в перспективе конъюнктура на выбранном рынке ресурсов не ухудшится, во всяком случае, не будет ухудшаться в большей мере, чем конъюнктура на рынке сбыта выпускаемого.

Анализ рисков помещен в бизнес-план с той же целью. Здесь также важно продемонстрировать трезвый и реалистичный подход к проекту, который должен убедить инвестора в надежности вложения средств. [12, с. 120–121]

В бизнес-планах, помимо плановых счетов прибылей и убытков, на рассмотрение принято предоставлять плановые балансы на ближайшие два-три календарных года. При этом необходимо отследить и прокомментировать, почему и в результате каких действий по развитию организации и изменению его маркетинговой политики, стартовый баланс фирмы, а также балансы предыдущих периодов, преобразуются в плановые балансы последующих периодов.

В итоге венчурному инвестору требуется предоставить материал для того, чтобы он мог:

— увидеть, из сальдо планируемых счетов прибылей и убытков, какой в конкретном периоде может быть прогнозируемая величина прибылей или убытков организации;

— судить по периодам балансов предприятия, рыночной стоимости участия венчурного инвестора в данной фирме, о том, можно ли с выгодой продать приобретенные ее акции или выданные ей кредиты. [125–127]

В завершение бизнес-плана вполне логично включить анализ условий безубыточности организации, который свидетельствует о том, что в основе представленных плановых счетов организации заложена не просто произвольно выбранная политика предприятия, а оптимизированные планы в отношении этих параметров.

Необходимо отметить, что данные анализы особенно важно применять к начальным, наиболее тяжелым периодам деятельности организации. Анализ условий безубыточности организации направлен на создание и использование инструментария, который позволяет смоделировать взаимосвязь и найти самое выгодное сочетание задаваемой цены продукта предприятия, объема его выпуска и реально планируемых продаж.

Цель анализа условий платежеспособности организации заключается в том, чтобы обосновать для будущих периодов наиболее близкий к оптимальному потребный

размер его собственных оборотных средств и резервного фонда. [9, с. 100–102]

6. Механизм контроля реализации бизнес-плана

Разработка механизма контроля реализации бизнес-плана необходимо произвести до того, как вы приступите к его формированию. В противном случае, получатся, что сам бизнес-план не будет встроен в систему управления и, тем самым, не принесет необходимого результата.

Но все же, разрабатывать систему контроля с целью внедрения бизнес-планирования не является эффективным. Присутствует риск, что в организации возникнут две системы контроля и учета: одна «по жизни», а другая — отдельно для бизнес-плана.

Секрет, позволяющий избежать данного риска, заключается в том, что системы контроля бизнес-плана: финансовый контроль и контроль мероприятий — вводятся в него автоматически, т.е. при помощи существующих систем контроля в организации. [13, с. 88–90]

Заключение

Выполнение этапа разработки бизнес-плана в предынвестиционной фазе инновационного проекта предназначено, чтобы обеспечить данные, которые необходимы для принятия заинтересованными лицами решения об инвестировании.

Результат представлен в виде бизнес-плана, цели и условия которого четко определены по отношению к возможным маркетинговым стратегиям, которые соответствуют существующим сырью и материалам, подходящим технологии и оборудованию. [5, с. 117–118]

Итоговые оценки производственных и инвестиционных затрат, а также последующие расчеты рентабельности проекта, имеют значение только в случае, когда размеры проекта определены однозначно.

В случае возникновения узких мест или неадекватной рентабельности бизнес-плана требуется провести тщательный анализ таких чувствительных параметров, как размер рынка, оборудование, производственная программа, и постараться найти наилучшие альтернативы для повышения осуществимости проекта и его эффективности. [5, с. 122]

В заключение следует отметить, что никакую структуру бизнес-плана невозможно сделать абсолютной. Она должна быть лишь «канвой» для наиболее выигрышно продуманного и представленного в своих логических внутренних взаимосвязях, продемонстрированной профессиональной управленческой компетентности, нацеленной на то, чтобы убедить инвестора в перспективности вложения средств в проект. В этом и состоит вся суть бизнес-планирования.

Литература:

1. Валдайцев С. В. «Анализ условий безубыточности и платежеспособности при освоении нового продукта», — СПб.: Международный центр экономики, техники и технологий, 2000, стр. 43–44.
2. Валдайцев С. В. «Управление инновационным бизнесом», — М.: Юнити, 2004, стр. 74–75.
3. Ильенкова С. Д. «Инновационный менеджмент», — М.: ЮНИТИ, 2000, стр. 61–63, 65.

4. Ильин Н. И., Лукманова И. Г., Намчин А. М. «Управление проектами», — СПб.: 2001, стр. 49–52, 55.
5. Миндели Л. Э. «Инновационный менеджмент», — М.: Центр исследований и статистики науки, 2002, стр. 90–92, 117–118, 122.
6. Попов В. М. «Финансовый бизнес-план», — М.: Финансы и статистика, 2001, стр. 81–83.
7. Румянцева Н. А. «Управление организацией», — М.: ИНФРА-М, 2003, стр. 53–54, 60.
8. Балабанов И. Г. «Инновационный менеджмент», — СПб.: Питер, 2000, стр. 91–93, 98–101.
9. Гудушаури Г. В., Литвак Б. Г. «Управление современным предприятием», — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Издательство ЭКМОС, 2002, стр. 76–80, 82, 89–91, 100–102.
10. Завьялов П. С. Конкурентоспособность и маркетинг. — Российский экономический журнал, 2001, № 12, стр. 112–115, 117–119, 120–122, 124–125.
11. Крылов Э. И., Журавкова И. В. «Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия», — М.: Финансы и статистика, 2001, стр. 102–104, 110–112, 120–121, 125–127.
12. Медынский В. Г. «Реинжиниринг инновационного предпринимательства», — М.: ЮНИТИ, 2002, стр. 88–90.

Инновационная деятельность в банковской сфере. Электронные инновации

Шустов Анатолий Александрович, аспирант

Международный институт менеджмента ЛИНК (г. Жуковский, Московская обл.)

В данной статье рассматривается, возможно, одно из самых перспективных, необходимых абсолютно в каждой сфере деятельности и просто жизни, нововведений — электронные инновации в банковской сфере. Данный тип инноваций наиболее приоритетен для реализации в современных условиях жизни, когда абсолютно любая информация способна передаваться в электронном виде, на любые расстояния и в любую точку планеты. Это значительно экономит время и, тем самым, увеличивает темп и, конечно же, значительно упрощает многие задачи.

Данное новшество крайне необходимо в повседневной «рабочей жизни» банковского мира и людей, имеющих отношение к нему. Любые денежные операции и передача необходимого материала происходит в самые сжатые сроки, что действительно важно для современных предпринимателей и для банка в частности.

Innovation in the banking sector. Electronic Innovations

A. A. Shustov, graduate student,

International Institute of Management LINK, Zhukovsky, Russia

This article discusses, perhaps one of the most promising, is required in every field of activity and just life, innovations — innovations in electronic banking. This type of innovation a priority for the implementation of the most advanced in terms of life, when all information is able to be transmitted in electronic form, at any distance and in any place in the world. This saves time and thereby increases the rate, and, of course, greatly simplifies many tasks.

This innovation is essential in the daily «working life» of the banking world and the people related to it. Any cash transactions and the transfer of the necessary materials happens in the shortest possible time, that's really important for today's businesses and in particular for the bank.

Введение

Аналитические работы подтверждают, что конкурентоспособность банка и эффективность его деятельности на рынке банковских услуг напрямую зависит от введения новшеств, представленных новыми банковскими продуктами и технологическими процессами. Нововведения, которые функционируют в финансовой сфере, представляют собой финансовые инновации. Некоторые финансовые инновации создаются банками в форме банковских продуктов или технологий, являясь банковскими инновациями. [10, с. 49–50]

В современном мире, тема «Электронные инновации в банковской сфере» наиболее актуальна и требует дополнительного и пристального рассмотрения.

Для получения большей и подробной информации по данной теме, необходимо провести следующие исследования:

— изучить сущность банковских инноваций и электронных сетей в экономике;

— проанализировать систему безналичных расчетов как одну из главных тенденций банковских инноваций;

— изучить современное состояние и перспективы развития «виртуальных» платежей;

— рассмотреть сущность электронных денег и их использование. [11, с. 15–18]

1. Инновации в банковской сфере. Тенденции их развития

1.1. Система безналичных расчетов как одна из главных тенденций банковских инноваций.

Характерной тенденцией банковских инноваций является использование системы безналичных расчетов. Рассмотрим предпосылки, способствующие возникновению безналичных расчетов. Уже известно, что изначально использовались наличные деньги, то есть деньги, представленный в материальном виде (бумажные, монеты). Они сдерживали развитие экономики, т.к. были просто неудобны и громоздки в обращении, особенно при платежах на большие расстояния. Был найден выход, решивший данные недостатки, — создание векселя. Купец продавал товар в одном городе, затем брал вексель в оплату у покупателя и ехал в другой город, где, предоставив данный вексель, получал наличные деньги у менялы — контрагента покупателя. [8, с. 3–5]

Но все же, как верно было отмечено С.К. Семеновым, «полный расцвет безналичных расчетов начался с образованием и дальнейшим развитием банков и безналичных платежных средств, которые в настоящее время почти вытеснили наличные в развитых странах и практически полностью обслуживают хозяйство». [14, с. 448]

Безналичное обращение направлено на ускорение оборота денежных средств и снижение издержки обращения.

Нормативные основы организации безналичного денежного оборота — это законодательство и банковские правила, регулирующие безналичный оборот, определяя права и обязанности субъектов расчетных отношений.

Деньги со счета на счет переводятся банком по полученным от предприятий расчетным документам. Эти документы, представленные в виде платежных поручения, платежных требований и расчетных чеков, не обращаются во внебанковском обороте.

Денежные расчеты между предприятиями и организациями осуществляются, как правило, в безналичном порядке через банки. [9, с. 5–7]

Как отмечает С.В. Ануреев, «платежи производятся только по поручению плательщика или с его согласия (акцепта). Исключение составляет оплата исполнительных документов и документов по счетам, выписанным в соответствии с показаниями счетчиков. Например, за газ, воду, электроэнергию, телефон и т.п., а также по договорам с контрагентами». В случае нарушения поставщиком договора или соглашения о поставках продукции, покупатель имеет право отказаться от ее оплаты.

Безналичные расчеты — это денежные расчеты, которые совершаются путем записей по счетам плательщиков и получателей средств или взаимозачета требований, то есть без использования наличных средств.

Система безналичных расчетов есть совокупность участников расчетов.

Расчеты между предприятиями проводят с помощью коммерческих банков и других кредитных учреждений. [2, с. 3–8]

Формы безналичных расчетов в России представляют собой совокупность способов платежей, расчетных документов и определенного документооборота. Порядок и форма расчетов определяются в договоре между поставщиками и покупателями.

Расчетные операции, направленные на перечисление денежных средств через кредитные организации (филиалы), осуществляются с использованием:

- 1) корреспондентских счетов, открытых в других кредитных организациях;
- 2) корреспондентских счетов (субсчетов), открытых в Банке России;
- 3) счетов межфилиальных расчетов, открытых внутри одной кредитной организации;
- 4) счетов участников расчетов, открытых в небанковских кредитных организациях, осуществляющих расчетные операции.

В случае недостаточности денежных средств на счете для удовлетворения всех предъявленных к нему требований, списание средств осуществляется по мере их поступления в очередности, которая установлена законодательством. [9, с. 8–10]

В России существуют следующие формы безналичных расчетов:

- 1) расчеты платежными поручениями;
- 2) расчеты по аккредитиву;
- 3) расчеты чеками;
- 4) расчеты по инкассо;

Формы безналичных расчетов применяются клиентами кредитных организаций (филиалов), учреждений и подразделений расчетной сети Банка России.

Клиенты имеют право самостоятельно избирать формы безналичных расчетов и предусмотреть это в договоре, который они заключают со своими контрагентами. [16, с. 42–44]

В качестве участников безналичных расчетов рассматривают плательщиков и получателей средств, а также обслуживающих их банков и банков-корреспондентов.

Банки не вмешиваются в договорные отношения клиентов. Взаимные претензии по расчетам между получателем средств и плательщиком, кроме тех, которые возникли по вине банков, решаются в установленном законодательством порядке без участия банков. Банки осуществляют операции по счетам на основании расчетных документов.

Отсюда следует, что безналичный денежный оборот является совокупностью платежей, которые осуществляются без использования наличных денежных средств. Экономическая основа организации безналичного денежного оборота заключается в потребности хозяйства именно в безналичных денежных средствах. [16, с. 46–47]

1.2. Банковские инновации и электронные сети в экономике.

Банковская инновация — это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка. Под банковским продуктом принято понимать материально оформленную часть банковской услуги. Например, карту, сберегательную книжку, дорожный чек, электронный кошелек и т. п. [17, с. 8–9]

Как подчеркивает М.И. Буркин, «спрос, предъявляемый покупателем на банковский продукт или операцию, определяет степень новизны этих видов нововведений. Уровень спроса на новый продукт определяет уровень его полезности, значит, и степень его новизны».

Банковская инновация есть функция времени. Она действует только в рамках времени, установленных начальной и конечной точками жизненного цикла данной инновации. Следовательно, банковской инновацией никак не могут считаться банковский продукт или операция, являющимися новыми только для данного банка, но уже давно реализованными в других банках. [3, с. 30–33]

Е. Новоселова считает, что в настоящее время банки имеют возможность в следующих основных направлениях:

1. Электронная обработка бумажных финансовых документов;
2. Компьютеризация расчетных и платежных операций;
3. Внедрение систем связи между отдельными рабочими местами и между банками.

Отсюда следует, что эффективность работы банка и его конкурентоспособность на рынке во многом зависят от внедрения новых банковских продуктов и технологических процессов. Новые продукты и технологии, которые реализуются на рынке, представляют на рынке инновацию. Нововведения, которые функционируют в финансовой сфере, представляют собой финансовые инновации. Часть финансовых инноваций создается банками в форме банковского продукта или операции. Это банковские инновации. [13, с. 56–58]

2. Электронные платежи: сущность и перспективы развития

2.1. Электронные деньги: характеристика и методы использования.

В современном мире деньги выражены в первую очередь в электронном виде.

Электронные деньги получили широкое распространение с середины 90-х г. XX в прежде всего в Западной Европе и США, а также в Бразилии, Гонконге, Индии, Сингапуре, Таиланде и других странах.

Электронные деньги называют также виртуальными или компьютерными деньгами, киберденьгами, цифровыми деньгами или цифровой наличностью в электронном виде. [15, с. 6–7]

Как отмечает Д.А. Кочергин, «понятие электронных денег иногда используется в развитых странах в отношении к нескольким конкретным типам денежных платежей».

Во-первых, выписывание счетов по кредитным карточкам. Оплачивая товары и услуги кредитной картой, ее держатель подтверждает продавцу свою платежеспособность, сообщая номер карты. Продавец может проверить состояние счета держателя в кредитной организации и затем выдать торговый счет (слип) для его подписания покупателем. Продавец применяет слип для получения в кредитном учреждении своей денежной выручки, а держатель карты, получив выписку со своего счета, увидит там соответствующую запись о проведенной операции. Покупка по кредитной карте через Интернет проводится по подобной схеме, но с дополнительными мерами по обеспечению безопасности транзакций. [5, с. 95–97]

Во-вторых, накопление задолженности по электронным торговым счетам. В последнее время большое распространение в развитых странах получили микроденьги — деньги с небольшой номинальной стоимостью. С помощью микроденег их владельцы оплачивают через Интернет очень мелкие услуги, например, при разовой небольшой оплате информационных услуг. При этом продавцы накапливают несколько таких платежей на сумму обычной коммерческой транзакции и только тогда предъявляют счет. [5, с. 98–100]

В-третьих, хранение денег на электронных счетах, которые представляют собой смарт-карту. Держатель должен предварительно перевести сумму денег со своего обычного банковского счета на электронный счет по смарт-карте, вставив карту в специальную щель в компьютере или в банкомате. Держатель вводит личный идентификационный код и набирает сумму средств, которую он желает снять со своего обычного банковского счета и перевести на смарт-карту. В магазинах же электронные деньги переносятся со смарт-карты на счет продавца. Ряд компаний предлагает клиентам вместо смарт-карты электронный счет, куда клиент должен предварительно внести наличные деньги или перевести деньги со своего обычного банковского счета. Затем клиент может оплачивать свои приобретения с помощью электронных денежных переводов. [5, с. 102–104]

В-четвертых, оформление счетов по электронным дебетовым картам. Клиенты могут переводить средства на счета по электронным дебетовым картам со своих обычных банковских счетов. [5, с. 105–106]

В-пятых, перевод денег с помощью электронных чеков, которые позволяют клиентам переводить средства непосредственно с обычных банковских чековых счетов без ввода идентификационного кода, что существенно упрощает проведение банковских транзакций. [5, с. 109–110]

По директиве 2000/46/ЕС, принятой в сентябре 2000 года Европейским парламентом, электронные деньги — это денежная стоимость, которая представляет собой требование к эмитенту электронных денег, хранящаяся на электронных устройствах; эмитируется после получения денег в размере, не меньшем этой стоимости; принимается, как платеж, иными, нежели эмитент, предприятиями.

Если электронные деньги являются продуктом, который базируется на картах, то соответствующая денежная стоимость хранится на чипе смарт-карты. Иной вид электронных денег — сетевой продукт, применяющий специальное программно-математическое обеспечение на ПЭВМ для хранения денежной стоимости. Перевод денег на чип смарт-карты или жесткий диск ПЭВМ подобен процедуре получения денег в банкомате. Оплата товаров и услуг производится переводом денег на электронное устройство продавца. [15, с. 9–12]

Рассмотрим подробнее две основные группы электронных денег — на основе карт (электронный «кошелек») и на базе сетей (сетевые деньги).

Как верно отмечает Р. Насакин, «смарт-карты — это, по сути, предоплаченный продукт». На их чип записывается денежный файл — эквивалент денег, заранее переведенный эмитенту этих карт. Карты являются многоцелевыми и используются для платежей не только самих эмитентов карт, но и других агентов экономики. Клиенты банков переводят деньги со своих счетов на эти пластиковые карты, по которым транзакции производятся в пределах зачисленных на них сумм. Деньги переносятся с карты покупателя на карту продавца. Применяя специальные электронные устройства, которые функционируют автономно и конфиденциально без связи с эмитентом, владелец карты имеет возможность проверить остаток денег на карте, перевести деньги (перенести денежный файл) на другую карту, послать деньги по телефону, обменять денежный файл обратно на традиционные деньги и т. п. [12, с. 64–66]

В развитых странах часто используются чиповые карты, которые эмитируются небанковскими учреждениями, позволяющими их владельцу производить определенные транзакции: транспортные карты, медицинские, телефонные и др. Изначально эти карты не являлись электронными деньгами, т. к. были одноцелевыми картами, которые давали своим держателям право оплачивать товары и услуги только в пользу фирм, которые выпускали данные карты.

Но все же, как только стало возможным расплатиться, например, телефонной картой, как это внедрил ряд телефонных компаний Японии, или картой городского транспорта, как это делается в большинстве крупных городов мира, за товары и услуги других агентов экономики, деньги на этих картах переходят в разряд электронных. Пока многоцелевые смарт-карты, которые выпускаются небанковскими учреждениями, еще не получили большого распространения. Однако, если в перспективе компании начнут повсеместно использовать указанные карты в оплату услуг и товаров, то расчеты по ним будут происходить напрямую, при этом минуя банковскую систему. [18, с. 54–56]

В другую группу электронных денег входят сетевые деньги, эмитируемые в виде пересылаемого денежного файла организатором расчетов при получении им традиционных денег, хранятся в памяти на жестких дисках

ПЭВМ и переносятся при платежах по электронным каналам связи, в т. ч. и через Интернет, их можно также обратно обменять на традиционные деньги. Электронные сетевые деньги, в частности, используются для расчетов по мелким суммам в сети Интернет, заменив расчеты по открытым сетям с применением кредитных карт.

В различных государствах применяются разные системы электронных денег. Чаще всего используются смарт-карты — многоцелевые пластиковые карты со встроенными чипами. Эти карты обеспечивают практически круглосуточный доступ их держателям к своим электронным деньгам и позволяют пополнять остатки денег на этих картах через кредитные организации, банкоматы, по телефону, через Интернет. К тому же в Англии, Канаде, Гонконге держатели смарт-карт могут переводить электронные деньги друг другу. По картам установлены лимиты транзакции, обычно несколько сотен долларов США, что ограничивает их применение для отмывания грязных денег или в иных преступных целях. [19, с. 116–120]

Как отмечает Р. Насакин, «в развитых странах полагают, что в будущем электронные деньги смарт-карт смогут заменить наличные деньги, а электронные сетевые деньги — обычные кредитные карты, став основным инструментом безналичных розничных платежей». Например, правительство Сингапура объявило о том, что начиная с 2008 г. основным расчетным средством будут признаны электронные деньги, которые будут наделены тем же правовым статусом, что и наличные. Это позволит значительно уменьшить расходы по обслуживанию оборота наличности. [12, с. 66–67]

Д.А. Кочергин считает, что «по своей природе электронные деньги производны от реальных наличных или депозитных банковских денег, т. к. эмитируемые электронные деньги соответствуют определенным суммам реальных денег, которые вносятся их владельцами наличными или безналично переводятся на электронные счета, открытые в банках или иных агентах экономики — эмитентах электронных денег, для получения в обмен на них соответствующих электронных средств, т. е. именно реальные деньги, циркулирующие в обороте, являются основой выпуска в обращение электронных денег». [6, с. 94–97]

Электронные деньги можно рассматривать как структурный компонент денежной массы, который замещает собой определенную долю наличных и банковских кредитных денег во внутреннем денежном обороте.

Электронным и реальным деньгам присущи общие черты. И реальные, и электронные деньги имеют товарное происхождение, являясь особым товаром с потребительной стоимостью и стоимостью. Электронные деньги, так же как и депозитные банковские, постоянно находятся в обращении, перемещаясь с одних банковских счетов на другие и исполняя при этом функции денег: средства обращения, платежа и накопления. С наличными деньгами электронные связывает то, что рас-

четы в электронной форме происходят так же быстро, как и в наличной; анонимный характер расчетов электронными деньгами. Реальные и электронные деньги авансируются для потребностей денежного оборота коммерческими банками и другими агентами экономики при выполнении ими различных транзакций, с тем, что выпущенные в оборот деньги, проделав определенный кругооборот, через определенное время вновь могли вернуться к исходному положению. Происходит трансформация реальных денег в электронные и, наоборот, виртуальных — в реальные, что тоже подтверждает тесную взаимосвязь реальных и электронных денег. [1, с. 12–16]

Электронные деньги как относительно самостоятельный подвид денег имеют и ряд специфических свойств. Например, у них отсутствуют натурально-вещественные носители потребительной стоимости и стоимости, т.к. они функционируют в виде специальных электронных импульсов, которые несут информацию о характеристиках электронных денег. Электронные деньги, как уже упоминалось ранее, хранятся на соответствующих технических устройствах и переводятся с помощью программно-математического обеспечения по различным каналам электронной связи в пользу получателей денег. [1, с. 18–21]

Электронные деньги не являются аналогом наличных денег. Как отмечает Д. Б. Коптюбенко, «эти деньги имеют неодинаковую экономическую природу и функционируют в различных сферах денежного обращения. Наличные деньги обслуживают налично-денежные платежи, а электронные — безналичные, т.е. электронные деньги являются скорее эквивалентом наличных денег». [4, с. 46–47]

Также как и безналичные, электронные деньги могут отражаться в форме бухгалтерских записей кредитных организаций. Однако, если безналичные деньги отражаются обычными банковскими записями в банковских регистрах, то электронные — бухгалтерскими записями в электронной форме. В настоящее время это различие между банковскими и электронными деньгами уменьшается из-за нарастающей комплексной механизации, автоматизации и компьютеризации. Как и безналичные деньги, электронные деньги — частные деньги, выпускаемые в оборот в основном коммерческими банками, а не публичными, общественными деньгами, которыми могут выступать только наличные деньги, эмитируемые центральными банками. [4, с. 50–52]

Отсюда следует, что электронные деньги представляют собой бессрочные денежные обязательства банковской или другой компании, выраженные в электронной виде, удостоверенные электронной цифровой подписью и погашаемые в момент их предъявления обычными деньгами. В самом широком смысле под электронными деньгами понимаются любые деньги, для хранения и обращения которых используются электронные импульсы, т.е., в частности, деньги на любых пластиковых картах и деньги, для расчетов которых используется электронный платежный документ. [4, с. 53–56]

2.2. «Виртуальные платежи»: их современное состояние и перспективы дальнейшего развития.

Электронные деньги так и не смогли сколько-нибудь значительно потеснить наличные и безналичные деньги. Наличные деньги по-прежнему будут выполнять роль инструмента окончательного урегулирования расчетов и завершения платежей, т.к. только наличные — единственное законное платежное средство. Тем более существует очень много проблем, например, совместимость различных платежных систем; конвертируемость валют, номинированных в электронном эквиваленте и т.д. [8, с. 10]

Также необходимо отметить, что, как подчеркивает С.К. Семенов, «уже сейчас Европейский центральный банк рассматривает возможность поддержания балансов центральных банков с помощью введения минимальных резервных требований для эмитентов электронных денег или самостоятельной эмиссии электронных денег». [14, с. 448]

Уже введены основные требования для эмитентов электронных денег в Европе по Директиве 2000/46/ЕС: начальный капитал для банков — 5 млн. евро, для небанковских организаций — 1 млн евро; минимальные и постоянные собственные средства, соответственно, не ниже 8% и 2% от текущих или средневзвешенных за последние полгода финансовых обязательств по выпущенным электронным деньгам и другие требования.

Банковские платежные документы безналичных, имея номинал, не несут реальной нарицательной стоимости. При их утрате реальные деньги с банковского счета не будут потеряны, а платежные документы оформлены и отправлены в кредитную организацию снова. Могут быть без финансовых потерь восстановлены утерянные денежные и расчетные чеки и, в принципе, даже векселя, если речь не идет о мошенничестве, включая попытку получить деньги по утерянным платежным инструментам. Денежный файл электронных денег в узком понимании является носителем нарицательной стоимости, при утрате файла означающая потерю денег и не восстанавливающаяся не при каких условиях. [4, с. 62–65]

Наличие у денежного файла нарицательной стоимости приближает электронные деньги к наличным. Вместе с тем, если наличность используется в расчетах неоднократно, то электронный денежный файл выполняет единственный платеж. Причем денежный файл сетевых денег, который можно скопировать, должен быть до приема к платежу проверен на «подлинность» сертификационным центром, который является посредником при расчетах сетевыми деньгами, как банк в расчетах депозитными деньгами. При расчетах наличными деньгами посредник не требуется. Посредник отсутствует при расчетах электронной «наличностью» с пластиковых карт; для защиты денежного файла, находящегося на чипе пластиковой карты, используется специальная система, предохраняющая чип от «взлома». [18, с. 60–62]

Д.А. Кочергин считает, что «несмотря на новизну и привлекательность электронных денег большинство

платежных систем электронных денег в настоящее время не достигли уровня самофинансирования и были поглощены другими платежными системами, в первую очередь карточными, что говорит об их недостаточной зрелости, а не о бесперспективности».

Как уже утверждалось, электронные деньги, которые обладают уникальными признаками, сочетают также свойства как наличных, так и безналичных денег, но признаков депозитных у электронных денег гораздо больше, они четче и определеннее выражены.

Например, депозитные деньги могут также переводиться с помощью электронных импульсов при использовании электронных платежных документов; имеет место электронное хранение депозитных денег в памяти ПЭВМ и электронная обработка депозитных денег при проведении расчетных операций и другое. [7, с. 12–14] Как отмечает Р. Насакин, «электронные деньги — это в настоящее время безналичные деньги небольших сделок из-за лимитирования суммы одной транзакции виртуальными деньгами». [12, с. 70]

Учитывая вышесказанное о свойствах виртуальных денег, принято считать электронные деньги не отдельным самостоятельным видом денег, а подвидом безналичных денег с некоторыми элементами свойств наличных денег. Электронные деньги занимают нишу денежного обращения, которая погранична между наличной сферой и собственно безналичными депозитными деньгами денежного оборота, стирают различие между наличной и безналичной денежными сферами.

Исходя из того, что электронные деньги во многом подобны депозитным деньгам банковских счетов «до востребования», их полагается относить к кредитным деньгам и включать в денежную массу.

Отсюда следует, что развитие электронных денег может привести к тому, что объем безналичных расчетов через банковскую систему значительно уменьшится, монополия центральных банков по эмиссии наличных денег окажется серьезно подорвана, клиентская и доходная база эмиссионных и коммерческих банков значительно сократится, уменьшится значение банков в экономике. Однако

это все в перспективе и, возможно, очень далекой. Пока же общий объем электронных денег (в узком понимании) в денежном обороте экономически развитых стран очень небольшой. [7, с. 16–18]

Заключение

Безналичный денежный оборот является совокупностью платежей, которые осуществляются без использования наличных денег. Экономической основой организации безналичного денежного оборота является потребность хозяйства именно в безналичных денежных средствах. [12, с. 60]

Эффективность работы банка и его конкурентоспособность на рынке во многом зависят от внедрения новых банковских продуктов и технологических процессов. Новые продукты и технологии, которые реализуются на рынке, представляют на рынке инновацию. Инновации, которые функционируют в финансовой сфере, представляют собой финансовые инновации. Часть финансовых инноваций создается банками в форме банковского продукта или операции. Это банковские инновации. [1, с. 23]

Электронные деньги представляют собой бессрочные денежные обязательства банковской или другой компании, которые выражаются в электронной виде, удостоверяемые электронной цифровой подписью и погашаемые в момент их предъявления обычными деньгами. В самом широком смысле под электронными деньгами понимаются любые деньги, для хранения и обращения которых используются электронные импульсы, т. е., деньги на любых пластиковых картах и деньги, для расчетов которых используется электронный платежный документ.

Развитие электронных денег может привести к тому, что объем безналичных расчетов через банковскую систему значительно уменьшится, монополия центральных банков по эмиссии наличных денег окажется серьезно подорвана, клиентская и доходная база эмиссионных и коммерческих банков значительно сократится, уменьшится значение банков в экономике. Однако это все в перспективе и, возможно, очень далекой. Пока же общий объем электронных денег в денежном обороте экономически развитых стран очень небольшой. [1, с. 25–27]

Литература:

1. Ануреев С. В. «Новые явления в организации и технологиях безналичных расчетов, их влияние на конкуренцию в денежном обороте различных форм денег». Финансы и кредит, 2003, № 6, стр. 12–16, 18–21, 23, 25–27.
2. Ануреев С. В. «Проблема сущности безналичных денег», Бизнес и банки, 2002, № 24, стр. 3–8.
3. Буркин М. И. «Планирование и внедрение новых технологий в банке», Банковские технологии, 2003, № 12, стр. 30–33.
4. Коптюбенко Д. Б. «Электронные деньги как форма частной денежной эмиссии», Экономика и организация промышленного производства, 2005, № 2, стр. 46–47, 50–56, 62–65.
5. Кочергин Д. А. «Макроэкономические эффекты электронных денег», ЭКО. Экономика и организация промышленного производства, 2005, № 11, стр. 95–110.
6. Кочергин Д. А. «Мировой опыт регулирования в сфере электронных денег», Мировая экономика и международные отношения, 2005, № 4, стр. 94–97.
7. Кочергин Д. А. «Проблемы интерпретации электронных денег», Банковское дело, 2005, № 12, стр. 12–14, 16–18.

8. Крупное Ю. С. «О природе электронных денег», Бизнес и банки, 2003, № 5, стр. 3–5, 10.
9. Либерман С. В. «Инкассовая форма безналичных расчетов: международно-правовой и национальный режимы», Международное публичное и частное право, 2002, № 5, стр. 5–10.
10. Маренков Н. Л. «Банковские инновации и новые банковские продукты», Среднее профессиональное образование, 2005, № 9, стр. 49–50.
11. Муравьева А. В. «Банковские инновации: факторный и структурный анализ информационных технологий», Банковские услуги, 2004, № 5, стр. 15–18.
12. Насакин Р. «Электронная наличность: смарт-вариант», КомпьютерПресс, 2005, № 2, стр. 60, 64–67, 70.
13. Новоселова Е. «Процессный подход в управлении банковской инновационной деятельностью: особенности и проблемы применения», Аналитический банковский журнал, 2005, № 12, стр. 56–58.
14. Семенов С. К. «Деньги, кредит, банки», — М: 2005, стр. 448.
15. Серебряков С. В. «Финансовые инновации: необходимость и достаточность», Банковское дело, 2001, № 4, стр. 6–7, 9–12.
16. Семикова П. «Банковские инновации и новый банковский продукт», Банковские технологии, 2002, № 11, стр. 42–44, 46–47.
17. Фролов В. Н. «Инновации в банковском бизнесе», Банковские технологии, 2004, № 1, стр. 8–9.
18. Хабаров В. И. «Инновационные стратегии банковского развития», Финансы и кредит, 2004, № 9, стр. 54–56, 60–62.
19. Щетинин И. А. «Инновации в экономике, в том числе и банковском секторе», Актуальные проблемы современной науки, 2004, № 6, стр. 116–120.

Инновационная политика предприятия и её влияние на конкурентоспособность продукции

Шустов Анатолий Александрович, аспирант
Международный институт менеджмента ЛИНК (г. Жуковский, Московская обл.)

В данной статье подробно рассматривается тема инновационной политики предприятия и ее важность для эффективного и продуктивного развития организации на пути освоения рынка и его дальнейшего завоевания. Более подробно в данной работе раскрывается сущность, классификация и цель создания инноваций, их влияния на конкурентоспособность предприятия и выпускаемой продукции. Данная работа обязательно будет полезна начинающим предпринимателям и тем, кто только собирается посвятить свою жизнь развитию своего дела. В данной работе наглядно рассмотрен процесс формирования инновационной политики конкретного предприятия, что придает ей неоспоримую актуальность.

Innovation policy of the company and its impact on the competitiveness of products

A. A. Shustov, graduate student
International Institute of Management LINK, Zhukovsky, Russia

This article details the topic of innovation policy of the enterprise and its importance for the effective and efficient development of the organization on the path of development of the market and its future conquests. In more detail in this paper reveals the essence of the classification and the purpose of innovation, their impact on the competitiveness of the company and product information. This work is sure to wake useful to budding entrepreneurs and those who are going to devote his life to the development of the business. In this paper clearly through the process of formation of a particular enterprise innovation policy, which gives it an undeniable urgency.

Введение

Период конца XX — начала XXI столетия часто характеризуют бурными событиями в жизни человеческого общества. Сдвиги в политических, экономических, со-

циальных структурах, которые кардинально изменили устоявшийся порядок вещей, вызвали непредсказуемый и, даже, в некоторых моментах бурный ход событий. Появились новые разновидности предметов и средств труда,

средств связи и транспортных средств, новые формы управления и организации труда на предприятии.

В основе данных движений заложен научно-технический прогресс, темпы которого непрерывно ускоряются. Масштабы преобразований, с ним связанных, крайне важны для национальной экономики и ее места в мировом хозяйстве, а также для изучения и восприятия международного опыта компании в пределах научно-технического развития. Это очень важно для нашей страны, которая уже давно определила основной задачей социально-экономического развития переход на инновационное развитие национальной экономики. Основой успеха для достижения поставленной цели является наличие инновационного механизма, который способен развить научную идею и внедрить в массовое производство прикладную разработку, основанную на ней. [11, с. 27–28]

1. Понятие и сущность инновационной политики предприятия

1.1 Инновационный процесс: сущность и классификация.

Инновационный процесс — понятие комплексное и многоуровневое. В него включаются не только оригинальные идеи, разработка новой технологии и получение нового продукта. Также крайне важно распространение инноваций в другие отрасли, формирование новых секторов рынков адаптация новых продуктов и технологий для других сфер. [5, с. 21–22]

Процесс внедрения нововведений способен открыть большие возможности для национальной экономики в целом. Но необходимо заметить, что, одновременно с этим, он может таить в себе угрозы, связанные с отставанием от других хозяйственных систем, в случае несвоевременной реакции на происходящие глобальные изменения, ведь появление новых изобретений способствует моральному износу техники и технологий, которые были созданы ранее, обесценению постоянного капитала, значительному росту издержек, и, неминуемому снижению уровня конкурентоспособности национальной продукции.

Организация является базовым звеном экономики. Процесс внедрения новшеств в структуру организации охватывает все стороны ее деятельности. Сам поиск эффективных организационных форм управления инновациями основывается на умелом сочетании научно-инновационных и рыночных факторов. Внедрение этих поисков в производство и есть инновационная деятельность.

Можно сделать вывод, что инновационная деятельность — это деятельность, которая направлена на получение новых продуктов и знаний, результатом которой является коммерческая реализация новой технологии, продукции, новых методов управления производством, дающая экономический, экологический, социальный эффект. [5, с. 27–29]

В наше время, эффективность инновационной деятельности организации определяется наличием отлаженной системы кредитования, инвестирования, на-

логообложения и, функционирующих применительно к инновационной сфере, научных разработок. Необходимо уметь различать такие понятия, как «инновация» и «новшество». Новшества оформляются в виде: изобретений, открытий, патентов, рационализаторских предложений, товарных знаков и документации на новый или усовершенствованный продукт. Инновации — это новшества, доведённые до стадии коммерческого использования и предложения на рынке с целью получения определённого положительного эффекта. Всё многообразие инноваций можно классифицировать по ряду признаков.

С одной стороны, инновацию можно выразить как средство реализации стратегических альтернатив, направленных на развитие предприятия, с другой — как средство повышения экономических показателей предприятия и конкурентоспособности продукции.

Создание, освоение и коммерциализация новшеств включает в себя ряд стадий и этапов, которые составляют инновационный цикл. Структуру инновационного цикла можно представить в виде:

ФИ — ПИ — М — Рт — Пр — ОС — ПП — Р(1);

где ФИ — фундаментальные исследования; ПИ — прикладные исследования; М — маркетинговые исследования; Рт — разработки (технические, технологические); Пр — проектирование; ОС — освоение; ПП — промышленное производство; Р — реализация.

В организациях, с целью сократить фазы разработки и внедрения в производство, а также предотвратить фазу спада и продлить стадию эксплуатации, разрабатывают и реализуют инновационную стратегию и инновационную политику. [12, с. 37–39]

1.2 Инновационная стратегия и инновационная политика предприятия.

Инновационная стратегия представляет собой систему целей долгосрочного развития предприятия и мер, предназначенных для их достижения на основе выработанных новшеств. Сама стратегия может быть оборонительной и агрессивной. Под оборонительной стратегией понимается внедрение инноваций по необходимости, в порядке следования за лидером. Наибольшее повышение конкурентоспособности продукции и предприятия обеспечивает агрессивная стратегия. Под агрессивностью понимается степень перемен, которые обеспечиваются нововведениями, скорость их внедрения и частота сменяемости.

Инновационная стратегия предприятия реализуется инновационной политикой. Инновационная политика предприятия представляет собой определение целей инновационной стратегии и создание механизма поддержки приоритетных программ и проектов предприятия. [13, с. 30–31]

При разработке инновационной политики принято использовать два подхода:

1. Цель внедрения — завоевание, или закрепление, небольшого сегмента рынка с минимальной прибылью с последующим увеличением доли на рынке и прибыли.

2. Цель инноваций — получение значительной прибыли на определённом отрезке времени за счет «пионерства» в какой-либо области. В этом случае, внедрение инновации и её последующее распространение связывается с возможностью значительного снижения себестоимости и роста спроса на продукцию.

При разработке инновационной политики затрагиваются следующие области деятельности:

- исследования и разработки (фундаментальные, поисковые, ОКР, опытное производство, прикладные исследования и распространение инноваций);
- сертификация продукции и повышение ее качества;
- техническое перевооружение (обновление производственной базы);
- создание, поддержание и развитие научно-технологического потенциала предприятия;
- разработка мероприятий, связанных с маркетинговой политикой, с целью освоения рынка инноваций.

При формировании инновационной политики инновация рассматривается с двух позиций:

1. Наличие специфических потребительских свойств (внешний вид, форма и т.д.), которые способны обеспечить успех при отсутствии значимых технологических решений;
2. Наличие новых значимых технических решений, которые способны обеспечить рыночный успех.

Цель инновационной политики — создать условия для обеспечения эффективной деятельности предприятия, с помощью повышения его конкурентоспособности и конкурентоспособности продукции, которую она выпускает. [13, с. 35–37]

При проведении инновационной политики должны соблюдаться следующие принципы:

- приоритетность — выбор важнейших направлений деятельности в настоящее время с учётом возможностей предприятия;
- целенаправленность, т.е. ориентация на достижение стратегических и тактических целей предприятия;
- комплексность — охват инновациями смежных сфер деятельности;
- альтернативность проектных решений — разработка различных вариантов и выбор наилучшего из них;
- адаптивность — корректировка плана проведения инновационной политики и отдельных проектов в связи с изменением факторов внешней среды;
- обоснованность — обоснование научно-технического, социального, экологического, экономического эффектов с учётом факторов внешней среды.

Инновационная политика формируется и корректируется под влиянием различных факторов внешней и внутренней среды предприятия.

Внешняя среда — это совокупность хозяйствующих субъектов и движущих сил, оказывающих влияние посредством факторов макросреды, подразделяемых на факторы прямого и косвенного влияния.

Факторы прямого влияния включают законы, поставщиков ресурсов, учреждения государственного регулирования, конкурентов, потребителей, торговых и транспортных посредников. К факторам косвенного влияния относятся состояние национальной экономики страны, НТП, политические, демографические, социальные факторы. [14, с. 34–36]

Внутренняя среда — это совокупность субъектов и движущих сил предприятия, позволяющих установить успешные взаимоотношения с поставщиками ресурсов и потребителями продукции. К факторам внутренней среды, которые оказывают влияние на проведение инновационной политики, относятся:

- технический уровень, наукоёмкость производства, состояние научно-технического потенциала;
- материало-, энерго- и фондоёмкость производства;
- степень износа основных фондов и т.д.

Основными факторами, которые способствуют реализации инновационной политики предприятия, являются:

- высокий уровень научно-технологического потенциала предприятия;
- наличие на предприятии системы управления качеством на основе международных стандартов ISO;
- наличие резервов финансовых и материально-технических ресурсов на предприятии;
- наличие оптимальной законодательной базы и государственная поддержка проведения инновационной политики;
- наличие системы материального и морального стимулирования инновационной деятельности. [14, с. 39–40]

Повышение конкурентоспособности продукции, после проведения мероприятий инновационной политики, можно охарактеризовать с помощью следующих показателей:

1. Уровень экспортной ориентации (отношение объёма продукции, реализованной на отдельных сегментах рынка (на мировом, внутреннем) к общему объёму реализованной продукции);
2. Уровень технологического развития (отношение объёма продукции, произведенной по отдельным видам технологий (по высоким, новым, традиционным) к общему объёму реализованной продукции);
3. Уровень обновления (отношение объёма новой продукции, освоенной в производстве, к общему объёму произведенной продукции);
4. Уровень сертификации (отношение объёма продукции, произведенной по технологиям, сертифицированным по международным стандартам ISO, к общему объёму произведенной продукции). [14, с. 45–46]

1.3 Формы реализации инновационной политики предприятия.

Инновационные проекты могут быть научно-техническими, исследовательскими, по освоению и разработке абсолютно новой продукции или технологии, по модер-

низации производственного аппарата, направленными на перепроектирование производственных процессов и т. п.

Общая концепция формирования проекта включает следующие стадии:

1. Формулирование проблемы и целей проекта;
2. Анализ имеющихся альтернативных решений данной проблемы и тенденций развития основных технико-экономических показателей;
3. Оценка имеющихся ресурсов: финансовых, кадровых, материально-технических;
4. Оценка вероятности технического и коммерческого рисков;
5. Выбор наилучшего варианта решения проблемы;
6. Оформление проекта и его реализация. [10, с. 24–26]

В нашей стране принята и, в данное время, успешно реализуется система организации финансирования, планирования и выполнения научных и научно-технических программ. Так, в программе, направленной на социально-экономическое развитие на 2006–2010 годы, среди основных ее целей формулировалась необходимость обеспечения инновационной направленности развития экономики, а также на создание более действенного механизма стимулирования разработки и реализации эффективных инвестиционных проектов.

В соответствии с данной программой планировалось довести уровень инновационно активных предприятий реального сектора экономики практически до 100% (в 2006 г. этот показатель составил 14,1%), увеличить удельный вес сертифицированной по международным стандартам промышленной продукции до 70% (в 2006 г. — 53%), повысить уровень наукоёмкости производства продукции до 1,7–2% (в 2006 г. — 0,66%), внедрить в производство около 900 новых и высоких технологий. Основная цель программы заключена в создании конкурентоспособной на мировом рынке, инновационной, наукоемкой, энерго- и ресурсосберегающей, социально ориентированной экономики, которая бы обеспечивала устойчивое социально-экономическое развитие нашей страны, а также повышение качества жизни нашего народа. [1]

Эффективность инновационной политики непосредственно зависит от инвестиций, которые осуществляют в различных направлениях деятельности организации. Реализации любого инвестиционного проекта в условиях рыночной экономики должно предшествовать решение двух взаимосвязанных методических задач:

- 1) оценка выгодности каждого из возможных вариантов осуществления проекта;
- 2) сравнение вариантов и выбор наилучшего из них. [3, с. 40–41]

Эффективность проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение результатов и затрат на их достижение. Различают экономическую, бюджетную и коммерческую эффективность инвестиционных проектов.

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние реализации проекта на доходы и расходы республиканского и местного бюджетов. Бюджетный эффект используется для обоснования заложенных в проекте мер государственной поддержки.

Коммерческая эффективность определяется соотношением затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. Коммерческая эффективность может оцениваться как для проекта в целом, так и для отдельных его участников.

Инновационная политика предприятия находится в тесном взаимодействии с торговой, производственной, инвестиционной и маркетинговой политикой. Успешное осуществление инновационной деятельности возможно только в случае создания оптимальной организационной структуры, которая обеспечивает инновационный процесс, и комплексного подхода к поставленным задачам. [6, с. 45–46]

1.4 Конкурентоспособность продукции. Механизм влияния инновационной политики на конкурентоспособность.

Инновационная политика предприятия, в первую очередь, направлена на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Конкурентоспособность товара — это степень потенциального (в случае стратегического планирования или прогнозирования) или реального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными товарами, которые представлены на данном рынке. [2, с. 22]

Конкурентоспособность товара определяет его способность выдерживать конкуренцию с аналогичными товарами-конкурентами, что выражает его конкурентные преимущества на данном рынке. Конкурентные преимущества товара достигаются за счёт производства прежде всего нового, востребованного рынком товара или на основе сочетания эффективного использования всех ресурсов предприятия и снижения издержек производства с обеспечением относительно низких цен и высокого качества товара, имеющего спрос на рынке, выгодно отличающегося от аналогичных товаров-конкурентов по уровню обслуживания, удовлетворяющего конкретные потребности покупателя и обеспечивающего товаропроизводителю стабильность в получении прибыли.

Взяв во внимание все вышесказанное, формулу конкурентоспособности можно представить следующим образом:

Конкурентоспособность = Качество + Цена + Обслуживание.

Среди показателей конкурентоспособности товара наиболее важным является соотношение цены товара и его качества. Для определения тесноты этого соотношения применяется показатель эластичности качества товара при изменении его цены. [2, с. 25–27]

2. Инновационная политика «ЧТЗ-УРАЛТРАК»

2.1 Общие сведения о предприятии.

Рассмотрим реализацию инновационной политики на примере «ЧТЗ-УРАЛТРАК».

В настоящее время в мире насчитывается великое множество производителей тракторной техники, но только 8 из них обеспечивают почти весь объем мирового рынка сбыта данного вида техники, и Челябинский тракторный завод находится в их числе.

«ЧТЗ=УРАЛТРАК» занимается разработкой, изготовлением и последующим экспортированием колесных тракторов, запасных частей, организацией их производства, на лицензированной основе, а также сервисом. Деятельность организации направлена на выпуск высококонкурентной продукции, освоение новых рынков сбыта и создание сборочных производств в различных регионах СНГ и дальнего зарубежья. В настоящий момент «ЧТЗ-УРАЛТРАК» ведет активную деятельность на рынках более чем 50 стран в разных частях мира и сохраняет за собой долю в 8–10% от мирового рынка колесных тракторов и 83% от рынка СНГ.

«ЧТЗ-УРАЛТРАК» является лидером среди аналогичных заводов стран СНГ. Это единственное предприятие отрасли на постсоветском пространстве, которое сумело сохранить свой производственный, научный и экспортный потенциал. На предприятии активно проводится маркетинговая, инновационная, внешнеэкономическая и инвестиционная политика, которая нацелена на рост эффективности деятельности всего комплекса предприятия, а также на повышение конкурентоспособности производимой продукции. [9]

2.2 Инновационный план «ЧТЗ-УРАЛТРАК»

Стратегические цели инновационной политики предприятия предусмотрены бизнес-планом «Развитие «ЧТЗ-УРАЛТРАК» на 2005–2011 годы». В него входит: увеличение объёмов её реализации (в том числе на экспорт), обеспечение сельскохозяйственных организаций конкурентоспособной техникой и освоение новых рынков сбыта.

Объём производства тракторной техники на предприятии идёт быстрыми темпами. Например, сравнивая результаты 2006 г. с 2003 г., видно, что объём производства вырос почти вдвое и составил 49322 трактора.

Одна из важнейших стратегических целей инновационной политики, которая стоит перед организацией — это разработка и последующее внедрение высокопроизводительных, экономичных и надежных в работе машин, которые бы были способны агрегатироваться с широким комплексом оборудования, конкурентоспособным на рынке. Само собой, для реализации поставленных целей, требуются значительные инвестиции.

Бизнес-планом предприятия предусмотрено повышение конкурентных преимуществ новых моделей не за счёт ценовых факторов, а за счёт производства дорогостоящих, но эффективных и быстрокупаемых в сельском

хозяйстве энергонасыщенных тракторов. Доля старых моделей снижается, однако они не снимаются с производства, так как пользуются спросом среди некоторых импортеров.

Стоит отметить, что в 2006 г. на предприятие были направлены инвестиции в размере 53 млн. долларов США. Уровень рентабельности продукции составил 16,1% при годовом заданном 12,4%, Показатель уровня энергосбережения составил 19,6%, при заданном — 9%. Все достигнутые результаты стали возможными только благодаря активному внедрению в производства новой техники, способов более активного выполнения поставленных задач. Несомненно, это свидетельствует о правильно выбранной инновационной политике предприятия. [7, с. 19–21]

2.3 Инновационная составляющая производственной программы предприятия.

В настоящее время производственная программа предприятия, как и ранее, нацелена на активное повышение объёмов производства. Предприятие за предыдущие годы значительно увеличило объёмы производства, причём темпы его роста со временем ускоряются. Так, ещё 12 лет назад, среднегодовой прирост объёма производства предприятия составлял 4–6%, а после введения инноваций и разработки новой инновационной политики, в последующие 6 лет он составлял уже 17–18%. Динамика уровня производства тракторов «ЧТЗ-УРАЛТРАК» представлена в таблице:

Вполне ясно, что выполнение намеченных целей возможно в основном за счёт удовлетворения требований заказчиков в части комплектации и качества изделий, а также при постоянном расширении круга новых клиентов. Это в свою очередь ведёт к дальнейшему росту объёмов новой продукции, количества её модификаций без увеличения затрат на выпуск изделий. [7, с. 15–17]

Значительное внимание в организации уделяют развитию информационных технологий как необходимого элемента обеспечения производственной деятельности. На «ЧТЗ-УРАЛТРАК» реализуется стратегия развития информационных технологий, облегчающая решение поставленных бизнес-целей на ближайшую перспективу за счёт:

1. Разработки новых модификаций и проверки заказных комплектаций тракторов на базе трёхмерных сборок базовых моделей;
2. Возможности обработки заказных комплектаций тракторов различной конфигурации (до тысячи вариантов);
3. Уменьшение сроков разработки и подготовки производства изделия за счёт повышения точности конструи-

Таблица 1. Динамика уровня производства на «ЧТЗ-УРАЛТРАК»

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Производство тракторов, шт.	22999	24300	25700	26700	31506	42158	49322

рования, исключения ошибок, распараллеливания этапов разработки;

4. Повышения качества проектирования изделий и подготовки их производства при высоком уровне автоматизации и регламентации процессов, создания единой информационной среды, сокращения времени поиска необходимой информации;

5. Осуществления на новом уровне контроля за разработкой и подготовкой производства со стороны руководства;

6. Сокращения времени реагирования на запросы заказчиков: срок от момента поступления заявки до расчёта контрактной цены уменьшается в 10 раз;

7. Обеспечения служб завода электронной информации об изделии;

8. Использования интернет-технологий для информационной поддержки дилеров и пользователей. Это позволит обеспечить существенную экономию времени и средств при заключении сделок за счёт переноса подготовительных и согласующих процедур в Интернет, а также привлечь новых заказчиков продукции и тем самым повысить уровень продаж тракторной техники на 3–5%;

9. Снижения необходимых материальных запасов за счёт обеспечения служб снабжения данными о наличии изделий и комплектующих. [7, с. 5–7]

«ЧТЗ-УРАЛТРАК» пользуется активной поддержкой со стороны государства. Так, Советом Министров Российской Федерации, было принято включить предприятие в перечень высокотехнологичных производств, что позволило организации до 2009 г. уплачивать налог на прибыль по ставке, сниженный на 50% от общеустановленной. Предоставление налоговых льгот позволило «ЧТЗ-УРАЛТРАК» развивать производство машин и оборудования для лесного хозяйства, а также освоить выпуск новых моделей тракторов с двигателем мощностью от 30 до 300 лошадиных сил. В 2007–2008 г. было принято решение приступить к выпуску тракторов с двигателем мощностью 350 лошадиных сил. Что стало одним из крупнейших инвестиционных проектов предприятия. [8, с. 27–30]

3. Пути повышения эффективности инновационной политики и конкурентоспособности продукции «ЧТЗ-УРАЛТРАК»

Одним из основных критериев эффективности инновационной политики «ЧТЗ-УРАЛТРАК» выступает создание конкурентоспособной продукции, которая была бы способна отвечать всем требованиям международных стандартов, при этом быть максимально ожидаемой и удовлетворяющей всем потребностям потребителей.

Продукция «ЧТЗ-УРАЛТРАК» подлежит обязательной сертификации в национальной системе сертификации, проверке на соответствие международным требованиям стран ЕС и национальным требованиям. [9]

Главными задачами инновационной политики, которые стояли перед организацией в перспективе до 2010 г. являлись:

— наращивание объёмов выпуска энергонасыщенных тракторов и тракторов новых моделей;

— повышение конкурентоспособности производимой продукции;

— сохранение устойчивых позиций на имеющихся рынках, учёт пожеланий и запросов покупателей на различных рынках;

— расширение модельного ряда выпускаемых ведущих тракторов со специфическими чертами, которые отличали их от тракторов фирм-конкурентов.

К 2011 г. уровень обновления продукции планировалось довести до 0,4. Для сравнения в 2006 г. уровень был 0,21. Не маловажно, что в это же время экспортная стратегия «ЧТЗ-УРАЛТРАК» была нацелена на доведение удельного показателя экспорта в общем объёме реализации продукции до 89%.

Долгое время организация успешно выпускала технику, которая соответствовала стандартам «Евро-2». Но уже с 2009 г. на рынки развитых стран была начата поставка исключительно инновационной техники, которая подходила по качеству к стандарту «Евро-3». Количество тракторов с двигателями «Евро-2» для поставки потребителям в 2010 г. уже составляло 4500 шт., а производство и отгрузка энергонасыщенных тракторов к 2011 г. — 28000 шт. Также требовалось улучшить технические параметры производимых тракторов. Таким образом, к 2011 г. было запланировано наладить массовое производство тракторов с мощностью в 450 лошадиных сил). [7, с. 27–29]

Высокий уровень развития информационной системы на «ЧТЗ-УРАЛТРАК» позволяет проводить на компьютере виртуальные испытания, с помощью которых возможно провести имитацию работы трактора при реальных нагрузках. Для проведения хотя бы одного натурального испытания требуется изготовить 10 опытных образцов. Следует отметить, что стоимость одного такого образца в 5–15 раз превышает стоимость серийного изделия. С помощью проведения компьютерных испытаний получается сократить число необходимых опытных образцов с 10 до 3 шт. Примерная финансовая экономия при этом составляет около 3 млн. долларов США.

Поэтому актуальным направлением инновационной политики предприятия является внедрение и развитие CALS-технологий. CALS-технология — это стратегия организации производства новых изделий на базе инженерной технологии, базирующейся на электронной модели изделия. Применение CALS-технологий позволяет решить множество важнейших задач, такие как: сокращение времени создания новой продукции; повышения качества процессов проектирования и производства; оптимизации процессов организации производства продукции и реализации ее на рынке улучшения эксплуатационного обслуживания; снижения затрат по прямым капитальным вложениям, оплате труда, накладным расходам, освоению производства изделия и маркетингу. [7, с. 29–31]

«ЧТЗ-УРАЛТРАК» — один из исполнителей проекта Государственной научно-технической программы «Разработка и внедрение в промышленности технологии информационной поддержки жизненного цикла продукции». По средствам внедрения данных технологий должны налаживаться сквозные процессы проектирования, управления производством тракторов, их сбыта и эксплуатации путем коренного изменения бизнес-процессов на базе научно обоснованного компьютерного моделирования изделий с применением различных вычислительных методов инженерного анализа и обеспечением параллельной работы специалистов различных профилей, созданием базы знаний предприятия, а также новой нормативной базы, поддерживающей компьютерную технологию проектирования. [9]

В ходе реализации 1-ой очереди задания «CALS-МТЗ» в период 2005—2006 гг. были достигнуты следующие результаты:

1) спроектированы 53 детали и агрегата тракторной техники с привлечением средств компьютерного инженерного анализа;

2) разработано 6 комплексов методических, информационных и программных средств. В результате их опытной эксплуатации созданы пространственные компьютерные модели (35419 шт.), которые могут быть представлены в форматах CALS-стандартов;

3) разработано 5 проектов стандартов предприятия в системе международного менеджмента качества;

Для реализации 2-ой очереди задания требовалось решить следующие задачи:

1) в области проектирования:

— разработка электронных эксплуатационных документов в соответствии с международными стандартами;

— наполнение электронного архива трех-мерными моделями деталей и агрегатов выпускаемых моделей тракторов;

— освоение информационно-программных средств для использования технологии электронной цифровой подписи документов внутри «ЧТЗ-УРАЛТРАК» (безбумажный документооборот способствует повышению эффективности управленческих процедур на предприятии, снижению вероятности возникновения ошибок, основанных на человеческом факторе, существенному повышению уровня производительности труда);

— ведение бизнес-процессов проектирования и технологической подготовки производства на основе трех-мерных моделей деталей и агрегатов тракторов;

2) в области управления производством и качеством продукции:

— автоматизация разработки электронных каталогов запасных частей на основе электронной конструкторской документации;

— автоматизация проектирования технологических процессов механообработки;

— автоматизация планирования сборочного производства, учета брака в производстве;

3) в области производства, сбыта и послеексплуатационного обслуживания:

— автоматизированная поддержка управления логистикой и производственно-сбытовой инфраструктурой товаропроводящей сети;

— разработка средств сбора и анализа статистических данных с целью повышения эффективности управления товаропроводящей сетью предприятия за счет возможности одновременного быстрого сбора актуальных данных по всей сети, их анализа и использования результатов в управлении логистическими процессами. [7, с. 32—33]

Следовательно, CALS-технологии способны существенно снизить затраты на проектирование тракторов и ускорить процесс создания новых моделей, производство, испытания, сбыт и эксплуатацию, что, в свою очередь, повысит конкурентоспособность выпускаемой «ЧТЗ-УРАЛТРАК» продукции.

Заключение

По результатам изучения научно-теоретических подходов, особенностей и принципов инновационной политики предприятия; изучения целей и способов проведения инновационной политики «ЧТЗ-УРАЛТРАК»; исследования механизма влияния инновационной политики на конкурентоспособность продукции; оценки эффективности инновационной политики и конкурентоспособности продукции данного предприятия — можно сделать следующие обобщения и выводы:

1) Поддержание конкурентоспособности национальной экономики в настоящее время возможно лишь при наличии эффективного инновационного механизма, соединяющего научную идею, прикладную разработку на ее основе и внедрение результата в массовое производство;

2) Предприятие является базовым звеном национальной экономики, поэтому создание механизма внедрения, поддержки и управления инновациями, т. е. проведение инновационной политики, является решающим фактором повышения эффективности всего народнохозяйственного комплекса;

3) Инновационная политика предприятия представляет собой комплексное сочетание производственной, инвестиционной, маркетинговой, внешнеэкономической и кадровой политик; её эффективность зависит от взаимосвязки и координации данных составляющих, также от наличия отлаженной системы финансирования, кредитования, налогообложения, функционирующих применительно к инновационной сфере научных разработок;

4) Целью инновационной политики является создание условий для обеспечения эффективной деятельности предприятия на основе повышения его конкурентоспособности и конкурентоспособности продукции;

5) Конкурентные преимущества продукции предприятия достигается за счёт производства, прежде всего нового, востребованного рынком товара или на основе сочетания эффективного использования всех ресурсов

предприятия и снижения издержек производства с обеспечением относительно низких цен и высокого качества товара, что в обоих случаях в значительной степени зависит от инновационной политики, проводимой предприятием;

6) Инновационная политика ПО «МТЗ» реализует стратегию комплексного развития предприятия: увеличения объёмов производства и реализации (в том числе на экспорт), расширения модельного ряда и номенклатуры производимой продукции, повышения качества работы организационной структуры, освоения новых рынков сбыта;

7) ПО «МТЗ» является хорошим примером эффективной организации инновационной политики и подчинения её целям устойчивого роста конкурентоспособности предприятия и производимой им продукции;

8) Инновационная политика ПО «МТЗ» направлена на повышение устойчивости предприятия: увеличение разнообразия изделий способствует поддержанию спроса на продукцию на различных сегментах рынка; диверсификация экспортных поставок обеспечивает независимость производственной и коммерческой деятельности от сезонных колебаний на отдельных рынках;

9) Основными направлениями совершенствования инновационной политики ПО «МТЗ» являются вопросы сертификации продукции, оптимизации работы с поставщиками, обновления продукции, развития товаропроводящей сети, внедрения и развития информационных технологий; реализация данных задач является залогом повышения эффективности деятельности всего комплекса предприятия и повышения конкурентоспособности продукции. [7, с. 34–35]

Литература:

1. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на 2006–2010 гг.
2. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. М. 2006, стр. 22, 25–27
3. Марков А. В., Асанович В. Я. «Индикативный анализ инновационного развития экономики», 2005, стр. 40–41
4. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Под ред. Т. Г. Морозовой, А. В. Пиккулькина, — М. 2005, стр. 33–34
5. «Инновационный менеджмент», Ильенкова С. Д., Гохберг Л. М., Ягудин С. Ю., 2-е изд., переработанное и дополненное. — М: ЮНИТИ, 2003, стр. 21–22, 27–29
6. Виногоров Г. Г. «Методика анализа и оценки инноваций на промышленном предприятии», Бухгалтерский учёт и анализ, 2006, стр. 45–46
7. Крупец Л., Губич Л., Заблоцкий А., Кукареко Е., Радченко П. «Челябинский тракторный в цифровом формате», Наука и инновации. — 2007, № 10, стр. 5–7, 15–17, 19–21, 27–29, 29–31, 32–33, 34–35.
8. Мясникович М. «О государственной поддержке и конкурентоспособности предприятий», Наука и инновации. — 2010, № 8, стр. 27–30.
9. «Официальный веб-сайт «ЧТЗ-УРАЛТРАК».
10. «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью», Турбан Г. В. — М: 2007, стр. 24–26.
11. «Экономика предприятия» / Кандауров Н. Н., Кандаурова Г. А., Капорцева О. Н. — М: Современные знания, 2006, стр. 27–28.
12. «Экономика предприятия», Горфинкель В. Я., 4-е изд., переработанное и дополненное. — Москва: ЮНИТИ, 2007, стр. 37–39.
13. «Экономика предприятия», частное учреждение образования «Московский институт управления». — М., 2007, стр. 30–31, 35–37.
14. «Экономика предприятия», Русак Е. С., Сапёлкина Е. И. — М: Академия управления при Президенте Российской Федерации, 2007, стр. 34–36, 39–40, 45–46.

Оценка эффективности инновационного проекта и ее необходимость.

Инновационный потенциал региона

Шустов Анатолий Александрович, аспирант

Международный институт менеджмента ЛИНК (г. Жуковский, Московская обл.)

В данной статье подробно раскрывается сущность и необходимость инновационных процессов, а также методы их становления. Также акцент делается на рассмотрении такого понятия как «инновационный и инвестиционный потенциал», потребность в нем и методы его оценки. Данная работа способна принести много полезной информации для представителей организаций, активно занимающихся созданием и прове-

дением инновационных процессов. Нельзя не отметить, что в данной работе, также, уделяется внимание вопросу «помощи со стороны государства при проведении и становлении инновационной деятельности на предприятии».

Evaluating the effectiveness of the innovative project and the need for it. The innovative potential of the region

A. A. Shustov, graduate student
International Institute of Management LINK, Zhukovsky, Russia

This article details the essence and the need for innovative processes and methods for their formation. Also, the focus is on dealing with such concepts as «innovation and investment potential», the need for it and its methods of assessment. This work can bring a lot of useful information for representatives of organizations actively engaged in the creation and conduct of innovation processes. It should be noted that in this paper, too, focuses on the issue of «state assistance during the formation and innovation in the enterprise».

Введение

Затяжной экономический кризис в России, который в значительной степени снизил заинтересованность реального производственного сектора в инновациях, также обострил проблему эффективного использования финансовых ресурсов, выделяемых государством и отдельными предприятиями при формировании и отборе инновационных проектов.

Инновационный менеджмент является новым понятием для научной предпринимательских кругов России и общественности. Обычно считают, что понятие «нововведение» — русский вариант английского слова *innovation*. Дословно это звучит как «введение новаций» или, даже лучше сказать, «введение новшеств». Под новшеством понимается новый обычай, новый порядок, новый метод, новое явление, изобретение. Русское словосочетание «нововведение» в буквальном смысле «введение нового» означает процесс использования новшества. Новые явления, изобретения или методы только тогда получают общественное признание, когда их принимают к распространению (коммерциализации), и уже в новом качестве они выступают как нововведения (инновации). [3, с. 24–26]

Инновационная деятельность в экономической сфере — совокупность процессом создания и распространения новшеств в материальном производстве. Она представляет собой звено между производственной и научной сферой, в результате взаимосвязи которых, реализуются технико-экономические потребности общества.

Инновационную сферу от производственной и научной отличает наличие специфических методов, финансирования специфической маркетинговой функции, методов правового регулирования и кредитования, а также особой системы мотивации инновационной деятельности. Наконец, эти методы предопределяются спецификой кругооборота средств и инновационного труда, получения

инновационного продукта и экономического дохода. [4, с. 42–44]

1. Инновационная деятельность: характеристика и сущность

1.1 Инновации и инновационная деятельность: общие понятия.

Под инновациями обычно понимается рентабельное использование нововведений, реализуемый в виде новых видов продукции, технологий и услуг, социально-экономических и организационно-технических решений производственного, коммерческого, финансового, административного или иного характера. [6, с. 17–18]

В соответствии с международной практикой жизненный цикл продукта разделен на более мелкие этапы:

1. маркетинг, поиск и изучение рынка: проектирование и (или) разработка технологических требований: разработка продукции: материально-техническое снабжение; подготовка и разработка производственных процессов; производство;

2. контроль, проведение испытаний и обследований: упаковка и хранение; реализация и распределение продукции: монтаж и эксплуатация; техническая помощь и обслуживание: утилизация продукции после использования. Многообразие форм инноваций не позволяет сформулировать единый подход к составу и содержанию этапов жизненного цикла инновации, определить же главные этапы инновационного процесса представляется возможным, рассмотрев его основные составляющие. [13, с. 37–40]

Существуют устойчивые характеристики финансовых потоков как отрицательных (расходы), так и положительных (доходов) в рамках ПЖЦ проекта, а также соотношения между ними, которые определяют потенциальную экономическую эффективность отдельных этапов и всего проекта в целом. Это позволяет, например, определить экономически эффективные отрезки и цену входа

— выхода для участника проекта. В процессе управления инвестиционным проектом очень важно определить начало периода утраты конкурентных преимуществ продукта, которая предшествует уходу с рынка, т.е. точку снижения чистых финансовых потоков от реализации продукта (доходы минус расходы). [2, с. 49–52]

В мировой практике принято различать научно-техническую, научно-исследовательскую деятельность, а также экспериментальные (опытно-конструкторские) разработки. Научно-исследовательская деятельность направлена на получение, применение и распространение новых знаний. [1, с. 61]

В экономической литературе помимо классической модели предпринимательства, также изучают и инновационную модель.

Инновационная модель включает инновационное предпринимательство (продуктивное), предполагающее поиск новых путей развития предприятия, что позволяет говорить о концепции управления ростом, или инновациями. Практика предпринимательской деятельности в любой ее форме обычно включает в себя инновационный процесс. Значит, если производство полностью основывается на инновациях, то результатом должен выступать новый товар или же товар с принципиально новыми характеристиками и свойствами. Однако поставка на рынок или производство традиционных товаров может быть осуществлена с использованием каких-то новых элементов или приемов, которые связаны с техническими элементами производства, самой организацией производства или же изменениями качественных характеристик производимого товара. В этом случае можно говорить о производстве традиционных товаров через привлечение частичных новшеств. [7, с. 53–55]

1.2 Повышение качества подготовки инновационных проектов

В целях повышения качества подготовки инновационных проектов, снижения затрат и сроков обоснования технико-экономических требований и их сопоставимости, к проектам предполагается информационная технология анализа технико-экономических показателей и прогнозирования. Информационная технология сопоставления экономических оценок эффективности проектов и технических требований к проектам представлена в виде определенного порядка действий, условно называемый методикой. [8, с. 68–69]

Основной идеей методики служит механизм поэтапной структуризации, анализа, оценки, ориентации и согласования интересов участников процесса разработки, изготовления и тиражирования новшеств на конечные экономические результаты их освоения и использования. Базовой последовательностью действий является следующая.

1. На основе анализа сферы деятельности рассматриваемой производственной системы, как составной части технологической структуры экономики, устанавливаются «узкие места», формируются проблемные ситуации, конкретизируется проблема развития, возможные пути ее

решения и соответствующие им новые перспективные объекты. Для решения этой задачи разработан компьютерный вариант информационной технологии.

2. Для каждого перспективного объекта формируется перечень потребительских свойств, а также состав известных отечественных и зарубежных аналогов. Невозможность либо низкая неэффективность использования выявленных аналогов (по цене, производительности, надежности, исходному сырью и комплектующим и т.д.) определяет необходимость заказа на разработку и изготовление нового варианта объекта.

3. После системного рассмотрения и анализа иерархической структуры прогнозных решений выделяется множество базовых перспективных объектов, для которых формируются требования и граничные экономические условия прибыльности процессов их разработки и тиражирования.

4. На основе анализа научно-технического задела определяется потенциальный разработчик, которому предъявляется перечень анализов, характеристики их потребительских свойств, а также приоритет потребительских свойств с точки зрения получения наибольшей прибыли у потребителя.

5. Полученные заказчиком варианты и их оценки используются для формирования оценок сравнительной прибыльности при тиражировании нововведений, затем выбирается предпочтительный вариант с учетом наибольшей прибыли и фактора риска.

6. Потенциальный разработчик формирует перечень показателей, характеризующих технический уровень перспективного объекта и генерирует множество возможных вариантов его разработки и изготовления. Для каждого возможного варианта определяется ожидаемый набор (вектор) потребительских свойств, стоимость разработки и изготовления новшества, уровень риска (вероятности успешного завершения).

7. Для выбранного предпочтительного варианта формируются нижняя граница цены и прибыльности при тиражировании новшества, а также формируются согласованные условия перераспределения прибыли между разработчиком, изготовителем и потребителем.

8. Полученные оценки желаемых потребительских свойств прогнозируемого новшества, требования к его техническому уровню, а также оценки распределяемой прибыли и оценки допустимых затрат с учетом фактора риска служат основой для заключения договора между разработчиком и заказчиком.

9. На основании полученных оценок нижней границы цены и ожидаемой прибыли формируются допустимые оценки затрат на разработку новшеств. [8, с. 74–78]

2. Общее понятие инвестиционного потенциала региона

2.1 Инвестиционный потенциал: сущность и характеристика

Теория рыночной экономики опирается на исходный постулат: все субъекты предпринимательства функциони-

ругую в условиях ограниченных ресурсов. Отсюда можно сделать основополагающий методологический вывод: каждый элемент хозяйственной системы обладает определёнными видами преимуществ. При этих допущениях под «потенциалом» понимается возможность и готовность субъектов рынка специализироваться в тех видах деятельности и производства, по которым в каждый момент времени имеются абсолютные или сравнительные преимущества.

Абсолютные преимущества складываются из географических, геостратегических, демографических, природно-климатических условий. Сравнительные преимущества обусловлены инвестиционным потенциалом, который позволяет дифференцировать выпуск или реализовывать стратегии снижения издержки. Снижение издержек имеет экономический смысл только тогда, когда предельный спрос на «внешнем» рынке намного ниже, чем «наши» текущие предельные издержки. Стратегия дифференциации возможно при развитом производственном и научно-исследовательском потенциале. [5, с. 57–60]

Под категорией «инвестиционный потенциал» принято понимать совокупную возможность отраслевых непостоянных ресурсов, которые позволяют увеличивать способность хозяйствующих субъектов и капиталовооружённость труда, которые оперируют запасами этих ресурсов, обеспечивать во времени устойчивый экономический доход. В данном определении непостоянный запас ресурсов, которые имеются в наличии на данный момент времени, позволяющий увеличивать производительность труда, образует производственный фактор «капитал»; под «экономическим доходом» принято понимать стоимостное выражение потока предпринимательских услуг, которые были созданы этими запасами в течение определённого времени.

Исходя из данных методологических предпосылок, можно утверждать, что «инвестиционный потенциал региона» — это потенциал сбалансированного развития, при котором всем собственникам капитальных ресурсов обеспечивается нормальный гарантированный уровень экономического дохода. «Гарантированный доход» — фактор, влияющий на мобильность инвестиционных ресурсов, который способен выполнять функции системного рейтингового критерия. [5, с. 65–68]

Исходные постулаты вышеуказанной теории базируются на следующих предпосылках:

— различия между страной и регионом носят не качественный, а количественный характер. И там, и там задействованы одни и те же экономические силы, но в разных пропорциях. Все регионы имеют одинаково экономическое, но разное географическое пространство;

— главным ресурсом, который обеспечивает экономический доход, является производственный фактор «земля»;

— все факторы, обуславливающие географические различия можно разделить на *общие*, имеющиеся во всех

отраслях и регионах, и *специфические*, действующие в ряде отдельных отраслей и регионов. Каждая группа факторов подразделяется на *региональные*, обуславливающие размещение производительных сил с нулевой или низкой мобильностью только в определённых местах и *агломерационные*, способствующие концентрации мобильных факторов производства в некоторых из этих мест; *природные*, доставшиеся как бы «по наследству» и *социально-культурные*, постоянно воспроизводимые;

— любая отрасль имеет потенциальные безграничные возможности для географической концентрации. [5, с. 70–71]

3. Оценка инновационного проекта

3.1 Анализ инновационных проектов и его необходимость

В целях снижения риска инновационного деятельности, фирме в первую очередь требуется провести тщательную оценку предлагаемого к осуществлению инновационного проекта. Инновационный проект, который эффективен для одной организации, вполне способен оказаться убыточным для другой в силу субъективных и объективных причин, например, как уровень компетентности персонала не основным направлениям инновационного проекта, территориальная расположенность предприятия, состояние основных фондов и т.п. Поскольку факторы, которые оказывают влияние на эффективность инновационных проектов на каждом конкретном предприятии, существуют свои, то универсальной системы оценки проектов нет, но ряд факторов имеет отношение к большинству инновационных предприятий. [1, с. 70–72]

На основе данных факторов принято выделять определённые критерии для оценки инновационных проектов, включающие в себя:

— научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; финансы; производство;

— цели, стратегия, политика и ценности предприятия; маркетинг.

Маркетинг. Для реализации инновационного проекта необходимо, чтобы маркетинговые исследования рынка подтвердили его потребность, выявили конкретных будущих потребителей. В том случае, если конечный результат инновационного проекта — продуктовая инновация, то цель маркетингового исследования — спрогнозировать спрос на новый продукт, который в начальный период предложения его на рынке в силу патентной или иной временной монополии данного предприятия на новый продукт будет одновременно спросом на продукцию предприятия. Сюда же можно отнести и технологические инновации, улучшающие качество продукта, создающие новую его модификацию. Однако провести маркетинговое исследование по инновационному проекту, предлагающему принципиально новый продукт или услугу, очень сложно, так как в некоторых случаях они могут быть настолько новы, что их потенциальными потребителями еще не осознана потребность в них. Маркетинговое исследование такой ситуации с большой

долей вероятности может дать ошибочный, и даже отрицательный результат. [14, с. 54–57]

Цели, стратегия, политика предприятия. Оценивая инновационный проект в этом направлении, необходимо выявить, насколько цели и задачи инновационного проекта совпадают с целями и стратегией развития предприятия, так как если направление проекта противоречит общей политике предприятия, то возникает большая вероятность того, что проект не принесет ожидаемого результата.

При проведении анализа инновационного проекта необходимо выявить действительных и, не менее важно, потенциально возможных конкурентов. Однако сравнивать необходимо не только продукт, который является результатом инновационного проекта с известными аналогами конкурентов, но также и ожидаемые последствия от действий, которые происходят на рынке конкурентов.

При оценке инновационного проекта крайне важно убедиться, не нарушает ли реализация данного проекта права на интеллектуальную собственность какого-либо патентодержателя, а также выяснить, не ведутся ли конкурентами параллельные разработки и не поданы ли заявки в Патентное ведомство, в этом случае эффективность анализируемого проекта может быть оценена неверно. [9, с. 84–86]

Финансы. При выборе инновационного проекта крайне необходимо правильно провести оценку эффективности проекта, иначе говоря, прибыльности. В целом проект необходимо рассматривать в совокупности с уже разрабатываемыми инновационными проектами, которые, в свою очередь, также требуют финансирования. В некоторых случаях одни проекты могут быть отвергнуты в пользу других, не требующих значительных капитальных ресурсов, из-за того, что финансовые ресурсы необходимы для других инновационных проектов предприятия. Концентрация всех финансовых ресурсов организации на разработке одного проекта не всегда целесообразно. Фирма может позволить такое лишь в одном случае, если инновационному проекту гарантирован 100%-ный коммерческий и технический успех. В большей вероятности выгоднее направлять ресурсы на разработку нескольких инновационных проектов, так как именно тогда появление неудач при разработке одного из проектов будет компенсировано успехом от реализации других. [10, с. 89–92]

Производство. Стадия производства — заключительная стадия реализации инновационного проекта, которая требует тщательного анализа, направленного на исследование всех вопросов, связанных с обеспечением оборудованием, его расположением в производственных помещениях и персоналом. обстоятельно анализируется производственный процесс: как должна быть организована система выпуска продукции и каким образом должен осуществляться контроль за соблюдением технологических процессов, обеспечивает ли оборудование достижение требуемого качества нового продукта и т.д. Если какие-то работы по инновационному проекту предприятие не может выполнить самостоятельно, необхо-

димо выявить потенциальных субподрядчиков оценить примерную стоимость этих работ.

Сопровождающие внедрение в производство скорость и издержки, различны у отдельных проектов. Обычно, чем больше разрыв между требованиями, необходимыми для организации производства нового продукта, и существующими производственными возможностями, тем больше соответствующие затраты по реализации инновационного проекта. Оценивая проект, организации необходимо выявить те характеристики нового продукта или услуги, достижения которых, скорее всего, повлекут за собой дополнительные производственные затраты. [12, с. 80–82]

На этой стадии реализации инновационного проекта необходимо оценить окончательные издержки производства нового продукта, которые зависят от многих факторов: цены на материалы, которые требуются для производства, сырье, энергия и комплектующие, применяемая технология, уровень оплаты труда работников, капитальные вложения и объем выпуск. Принято считать, что основное значение для успеха инновационного проекта имеет взаимозависимость между технологией производства, объемом продаж, издержками и ценой на реализуемый новый товар или услугу. [12, с. 84]

3.2 Оценка инновационных проектов: основные методы

Срок окупаемости инвестиций.

Один из самых широко распространенных и простых методов оценки — метод определения срока окупаемости инвестиций. Срок окупаемости определяется подсчетом числа лет, в течение которых инвестиции будут погашены за счет чистого денежного поступления (полученного дохода).

Если прибыль поступает по годам неравномерно, то срок окупаемости равен числу лет (периоду времени), в течение которых суммарные чистые денежные поступления превысят величину инвестиций.

Метод расчета срока окупаемости наиболее прост с точки зрения применяемых расчетов и приемлем для ранжирования инвестиционных проектов с разными сроками окупаемости. Хотя существует целый ряд значительных недостатков.

Во-первых, он не делает различия между проектами с одинаковой суммой общих денежных доходов, но с разным распределением доходов по годам.

Этот метод, во-вторых, не учитывает доходов последних периодов, т.е. периодов времени после погашения суммы инвестиций.

Но все же, необходимо отметить, что в большинстве случаев применение данного метода является целесообразным. К примеру, при высокой степени риска инвестиций, в случае, когда предприятие заинтересовано вернуть вложенные средства в кратчайшие сроки, при быстрых технологических переменах в отрасли или при наличии у предприятия проблем с ликвидностью основным параметром, который принимается во внимание

при оценке и выборе инвестиционных проектов, является именно срок окупаемости инвестиций. [1, с. 101–103]

Рентабельность инвестиций.

Использование метода чистой текущей стоимости, учитывая действительные трудности при его расчете, является наиболее предпочтительным, чем применение метода оценки эффективности инвестиций и срока окупаемости, так как учитывает временные составляющие денежных потоков. Использование данного метода позволяет сравнивать и рассчитывать не только чистую текущую стоимость, но и относительные показатели, такие как рентабельность инвестиций.

Рентабельность инвестиций, рассматривая ее как относительный показатель, чрезвычайно удобна при выборе одного проекта из ряда альтернативных, которые имеют схожие значения чистой текущей стоимости инвестиций, либо при комплектовании портфеля инвестиций, т.е. при выборе нескольких различных вариантов одновременного инвестирования денежных средств, которые способны дать максимальную чистую текущую стоимость. [1, с. 109–111]

Метод перечня критериев.

Главный смысл метода отбора инвестиционных проектов, при помощи перечня критериев, заключается в следующем: происходит рассмотрение соответствия проекта с каждым из установленных критериев, а также дается оценка проекта по каждому критерию. Метод позволяет увидеть все плюсы и минусы проекта и предоставляет гарантии, что ни один из критериев, принятый во внимание, не будет забыт, даже в случае возникновения трудности с первоначальной оценкой.

Критерии, которые необходимы для оценки инвестиционных проектов, могут различаться в зависимости от отраслевой принадлежности организации, ее конкретных особенностей и стратегической направленности. В процессе составления перечня критериев, необходимо использовать лишь вытекающие непосредственно из целей, задач и стратегии организации, ее ориентации долгосрочных планов. Если проекты получили высокую оценку с позиции одних целей, стратегий и задач, то не значит, что они получают ее с точки зрения других. [14, с. 77–78]

Основными критериями для оценки инвестиционных проектов являются:

А. Цели организации, стратегия, политика и ценности.

1. Оправданность изменений в стратегии организации (в случае, если этого требует принятие проекта).

2. Совместимость проекта с текущей стратегией организации и долгосрочным планом.

3. Оправданность изменений в стратегии организации (в случае, если этого требует принятие проекта).

4. Соответствие проекта требованиям организации с учетом временного аспекта (долгосрочный или кратко срочный проект).

5. Соответствие проекта отношению организации к риску.

6. Соответствие проекта отношению организации к нововведениям.

7. Соответствие проекта потенциалу роста организации.

8. Устойчивость положения организации.

9. Влияние больших финансовых затрат и отсрочки получения прибыли на современное состояние дел в организации.

10. Степень диверсификации организации (т.е. количество отраслей, не имеющих производственной связи с основной отраслью, в которой осуществляет свою деятельность организация, и их доля в общем объеме ее производства), влияющая на устойчивость ее положения.

11. Влияние возможного отклонения времени, затрат и исполнения задач от запланированных, а также влияние неудачи проекта на состояние дел в организации. [14, с. 80–81]

Б. Финансовые критерии

1. Потенциальный годовой размер прибыли.

2. Размер инвестиций (вложения в производство, вложения в маркетинг; для проектов НИОКР затраты на проведение исследования и стоимость развития, если исследование успешно).

3. Соответствие проекта критериям экономической эффективности капиталовложений, принятым в организации.

4. Ожидаемая норма чистой прибыли.

5. Стартовые затраты на осуществление проекта.

6. Наличие финансов в нужные моменты времени.

7. Предполагаемое время, по истечении которого данный проект начнет приносить расходов и доходов.

8. Влияние принятия данного проекта на другие проекты, требующие финансовых средств.

9. Финансовый риск, связанный с осуществлением проекта.

10. Необходимость привлечения заемного капитала (кредитов) для финансирования проекта, и его доля в инвестициях.

11. Стабильность поступления доходов от проекта (обеспечивает ли проект устойчивое повышение темпов роста доходов фирмы, или доход от года к году будет колебаться).

12. Возможности использования налогового законодательства (налоговых льгот).

13. Период времени, через который начнется выпуск продукции (услуг), а, следовательно, возмещение капитальных затрат.

14. Оптимальность структуры затрат на продукт, заложенный в проекте (использование наиболее дешевых и легко доступных производственных ресурсов).

15. Фондоотдача, т.е. отношение среднего годового валового дохода, полученного от проекта, к капитальным затратам (чем выше уровень фондоотдачи и, тем ниже в общих расходах организации доля постоянных издержек, не зависящих от изменения загрузки производственных мощностей, а, следовательно, тем меньше будут убытки в случае ухудшения экономической конъюнктуры; если уровень фондоотдачи в данной организации ниже средне-

отраслевого, то в случае кризиса у нее больше шансов разориться одной из первых). [14, с. 82–83]

В. Производственные критерии

1. Необходимость технологических нововведений для осуществления проекта.

2. Наличие производственного персонала (по численности и квалификации).

3. Соответствие проекта имеющимся производственным мощностям (будет ли поддерживаться высокий уровень использования имеющихся в наличии производственных мощностей или с принятием проекта резко возрастут накладные расходы).

4. Потребность в дополнительных производственных мощностях (дополнительном оборудовании).

5. Величина издержек производства. Сравнение ее с величиной издержек у конкурентов.

Г. Внешние и экологические критерии.

1. Возможное вредное воздействие продуктов и производственных процессов.

2. Возможное влияние перспективного законодательства на проект.

3. Возможная реакция общественного мнения на осуществление проекта.

4. Правовое обеспечение проекта, его непротиворечивость законодательству. [14, с. 85–86]

4. Риски в инновационной деятельности

4.1 Неопределенность и риск: общее понятие

Инновационная деятельность обладает высокой степенью неопределенности. Довольно сложно предвидеть, какое новшество будет успешно на рынке, а какое — нет. Отсюда следует, что для инновационных предприятий первоочередным является тщательно анализировать инновационные проекты с целью избежать возможные ошибки в самом начале, на стадии отбора проектов. [11, с. 91]

Общими словами, под риском принято понимать возможность того, что может произойти некое нежелательное событие. В предпринимательской деятельности риск — возможность потери предприятием части своих ресурсов, появление дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности или снижение планируемых доходов.

Разумеется, все участвующие в инвестиционном проекте заинтересованы в том, чтобы избежать полного провала проекта или, как минимум, избежать убытка для себя. [11, с. 93]

Особенная сторона методов анализа риска — использование статистического анализа и вероятностных понятий. Это является весьма трудоемким процессом, который соответствует всем международным стандартам, требующим поиска и привлечения многочисленной количественной информации. Данная черта анализа риска часто отпугивает многих предпринимателей, т.к. требует особенных навыков и знаний. В данном случае, выход из положения — привлечение высококвалифицированных специалистов, для которых ставятся определенные задачи

и предоставляется набор всей необходимой информации. В основном, данная практика распространена в странах Запада. [11, с. 100–101]

Также необходимо отметить, что иногда можно ограничиться более простыми подходами, которые не предполагают под собой использование вероятностных категорий. Данные методы достаточно эффективны как для совершенствования менеджмента предприятия в ходе реализации инвестиционного проекта, так и для обоснования целесообразности инвестиционного проекта в целом. Эти подходы связаны с использованием:

— анализа чувствительности,

— анализа сценариев инвестиционных проектов.

— Подводя итог всей приведенной выше информации, будем различать две группы подходов к анализу неопределенности:

— анализ неопределенности с помощью оценки рисков, который может быть проведен с использованием разнообразных вероятностно-статистических методов;

— анализ неопределенности путем анализа чувствительности и сценариев.

В основном, в инвестиционном проектировании принято использовать последовательно оба подхода: вначале первый, потом второй. Причем первый является обязательным в исполнении, а второй — желательным, особенно, если на рассмотрении крупный инвестиционный проект с общим объемом финансирования свыше одного миллиона долларов. [11, с. 104]

4.2 Анализ чувствительности

Цель данного анализа заключается в проведении сравнительного анализа влияния различных факторов инвестиционного проекта на ключевые показатели эффективности проекта, такие как внутренняя норма прибыльности.

Приведем наиболее рациональную последовательность проведения анализа чувствительности.

1. Выбор ключевого показателя эффективности инвестиций, в качестве которого может служить внутренняя норма прибыльности (IRR) или чистое современное значение (NPV).

2. Выбор факторов, относительно которых разработчик инвестиционного проекта не имеет однозначного суждения (т.е. находится в состоянии неопределенности). Типичными являются следующие факторы:

— капитальные затраты и вложения в оборотные средства,

— рыночные факторы — цена товара и объем продаж,

— компоненты себестоимости продукции,

— время строительства и ввода в действие основных средств.

3. Установление номинальных и предельных (нижних и верхних) значений неопределенных факторов, выбранных на втором шаге процедуры. Предельных факторов может быть несколько, например $\pm 5\%$ и $\pm 10\%$ от номинального значения (всего четыре в данном случае)

4. Расчет ключевого показателя для всех выбранных предельных значений неопределенных факторов.

В западном инвестиционном менеджменте, построение графика чувствительности для всех неопределенных факторов носит название Spider Graph. [7, с. 81–83]

Заключение

Как уже известно, внедрение новшеств нужно начинать с малого, а если точнее, то так, чтобы уже на начальных этапах не требовалось бы большого вложения финансовых и людских ресурсов, а ориентироваться при этом лучше на ограниченный или небольшой рынок. В противном случае может возникнуть сложность, связанная с нехваткой времени, которое необходимо для внесения оперативных изменений.

В основном, вся сложность в развитии инновационной сферы на территории России заключается в простой непригодности старой системы управления нововведения к новым условиям хозяйствования. [12, с. 100]

Следует отметить, что поддержка инновационного предпринимательства — одно из самых приоритетных направлений государственной экономической и научно-тех-

нической политики во всех странах с развитой рыночной экономикой.

Одни из причин, связанные со снижением эффективности инноваций на территории России — недостаточный уровень государственной поддержки инновационных предприятий и слабость правовой базы в области инновационного предпринимательства. Любой вид инновационной деятельности требует стимулирования и поддержки со стороны государства. В развитых западных странах уже давно разработаны и функционируют формы и пути, по средствам которых осуществляется поддержка инновационного предпринимательства. [11, с. 112–113]

Залогом успешной деятельности является правильный инновационный настрой менеджмента всех уровней управления, стимулирование различных инициатив, нейтрализация сопротивления изменениям. Каждый специалист инновационной фирмы должен нести ответственность и иметь возможность для проявления инициативы. Основной задачей руководителя инновационной предпринимательской фирмы является расширение участия непосредственных исполнителей в принятии инновационных решений. [11, с. 115]

Литература:

1. Бирман Г., Шмидт С. «Экономический анализ инвестиционных проектов». — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2004, стр. 61, 101–103, 109–111.
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А. «Оценка эффективности инвестиционных проектов». — М.: 2005, стр. 49–52.
3. Ильенкова С.Д. «Инновационный менеджмент». — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005, стр. 24–26.
4. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. — М.: 2006, стр. 42–44.
5. Лимитовский М.А. «Основы оценки инвестиционных и финансовых решений». — М.: ДеКА, 2005, стр. 57–60, 65–68, 70–71.
6. «Менеджмент организации». под ред. д.э.н., проф. Румянцевой З.П., д.э.н., проф. Соломатина Н.А., М. ИКФМ, 2005, стр. 17–18.
7. «Оценка и согласованный выбор вариантов инновационного проекта». Комков Н.И., Грохотов А.В., Маркова Я.В., Тумгоев Х.А., 2006, стр. 53–55, 81–83
8. «Экономика предприятия». под ред. В.Я. Горфинкеля, Е.М. Купрякова. — М.; Бизнес и Банки, ЮНИТИ, 2004, стр. 68–69, 74–78.
9. «Инновационный менеджмент» под ред. С.Д. Ильенковой. — М.:ЮНИТИ, 2007, стр. 84–86.
10. Ермасов С.В. Финансовое стимулирование инновационной деятельности — СПЭА, 2006, стр. 70–72, 89–92.
11. Ратанин П.И. Инновационное предпринимательство в переходный период России к рынку. — М., 2006, стр. 91, 93, 100–101, 104, 112–113, 115.
12. Чайковская Н.В. Дисциплина инновационного рынка: формирование и эффективность. — М.; 2004, стр. 80–82, 84, 100.
13. Баранчеев В.П. и др. Инновационный менеджмент. — М.: «Финстатинформ», 2007, стр. 37–40.
14. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. Москва, 2007, стр. 54–57, 77–78, 80–81, 82–83, 85–86.

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

К вопросу о наличии двойной ответственности в сфере охраны памятников истории и культуры в Российской Федерации

Антонов Даниил Геннадьевич, студент
Санкт-Петербургский государственный университет

Недопустимой, на наш взгляд, является сложившаяся на сегодняшний день практика привлечения собственников (пользователей) памятников истории и культуры народов Российской Федерации к ответственности за нарушение законодательства в упомянутой сфере дважды (по КоАП РФ и охранному обязательству), поскольку в данном случае такая ответственность наступает за одно и то же деяние и нарушает принцип non bis in idem.

Охрана памятников истории и культуры является важной функцией государства ввиду того, что сохранение в надлежащем виде наследия историко-культурного характера есть сохранение самобытности и культуры народов, проживающих на территории государства, его политико-территориальных образований, поддержание в надлежащем состоянии эстетического элемента жизни общества, и как следствие — развитие патриотизма, уважения граждан к историческому и культурному прошлому своего государства.

В силу этого представляется вполне понятным стремление законодателя не только урегулировать вопросы охраны памятников истории и культуры, но и создать эффективный механизм обеспечения законности в данной сфере, прежде всего посредством механизмов юридической ответственности. В сфере охраны памятников истории и культуры законодателем сконструирован специфический механизм ответственности, сочетающий административно-правовую ответственность и гражданско-правовую ответственность перед государством.

Как будет показано далее, сегодня такой механизм нарушает важнейший общеправовой принцип non bis in idem, и потому не имеет права на существование.

На сегодняшний день в Российской Федерации органы государственной власти её субъектов являются основными правоприменителями в сфере охраны памятников истории и культуры. Согласно пункту 2 статьи 11 Федерального закона «Об объектах культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации» от 25 июня 2002 года № 73-ФЗ [1] (далее — ФЗ «Об объектах культурного наследия»), органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, уполномоченные осуществлять государственный

контроль в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия, имеют право предъявлять иски в суд в случаях нарушения законодательства об охране памятников. Логическим продолжением данного положения является норма пункта 2 статьи 61 данного Закона, согласно которой на лиц, причинивших вред объекту культурного наследия, возлагается обязанность возместить стоимость восстановительных работ соответствующего объекта культурного наследия. Обширная правоприменительная и судебная практика по вопросам возмещения вреда [10] позволяет с уверенностью констатировать наличие достаточного правового регулирования этого вопроса.

Помимо гражданско-правового возмещения убытков в сфере охраны памятников применяется два вида штрафных санкций.

Во-первых, административная ответственность устанавливается Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 года № 195-ФЗ [2] (далее — КоАП РФ) и законами субъектов Российской Федерации. Далее федеральная и региональная компетенция органов государственной власти в исследуемой сфере распределяются по категориям объектов. Ответственность за нарушение требований сохранения, использования и охраны объектов культурного наследия федерального значения установлена на федеральном уровне статьёй 7.13 КоАП РФ, ответственность за аналогичные нарушения в отношении объектов регионального и местного значения устанавливается законами субъектов Российской Федерации. Например, такая ответственность установлена статьёй 3.6 Областного закона ЛО «Об административных правонарушениях» [3]. При этом статья 7.14 КоАП РФ, устанавливающая от-

ветственность за проведение земляных, строительных, мелиоративных, хозяйственных и иных работ без разрешения государственного органа охраны объектов культурного наследия в случаях, если такое разрешение обязательно, распространяется на все объекты культурного наследия безотносительно к их категориям. Позиция законодателя, на первый взгляд, представляется не вполне последовательной. Проведение работ на объекте культурного наследия без необходимого разрешения является частным случаем нарушения требований его сохранения и использования, и логичнее было бы установление ответственности за эти деяния, также разделённое между федеральным и региональным уровнем. Однако распространение ст. 7.14 КоАП РФ на все категории объектов является оправданным в связи с тем, что именно осуществление строительных и иных работ без разрешения потенциально способны причинить значительный ущерб памятнику истории и культуры, и в этих условиях неправильно оставлять вопрос об установлении ответственности на усмотрение субъектов Российской Федерации. В пользу данной точки зрения говорит и тот факт, что состав правонарушения сформулирован как формальный: не имеет значения, причинен ли памятнику ущерб, достаточно установить факт проведения работ в отсутствие разрешения, пусть даже эти работы и не нанесли ущерба памятнику или даже улучшили его состояние. Потенциальная опасность строительных и иных работ и в этом случае объясняет жесткость законодательного решения.

Во-вторых, положения штрафного характера установлены за нарушение охранного обязательства, которое представляет собой документ, заключаемый собственником (пользователем) памятника истории и культуры и государством в лице уполномоченных органов. В нём предусматривается ряд условий (например, виды работ), которые собственник (пользователь) должен выполнить на памятнике истории и культуры к определённом сроку, а также виды работ, от производства которых собственник (пользователь) должен воздерживаться. За нарушение правил, предусмотренных охранным обязательством, наступает ответственность в виде штрафа, предусмотренного в нём самом. На сегодняшний день судебная практика стоит на позиции, согласно которой охранный обязательство является гражданско-правовым договором [11].

В абзаце 2 пункта 2 мотивировочной части Определения Конституционного Суда Российской Федерации от 19 января 2010 г. № 120-О-О [4] указано: в соответствии с частью 5 статьи 4.1 КоАП РФ никто не может нести административную ответственность дважды за одно и то же административное правонарушение. Тот факт, что в исследуемом случае положение, устанавливающее публичную ответственность, находится не в законе, а в договоре, в виде штрафа, не меняет его правовой природы, не колеблет его сущностных признаков.

Согласно абзацу 2 пункта 2 мотивировочной части Определения Конституционного Суда Российской Феде-

рации от 17 июля 2012 г. № 1314-О [5], общим принципом юридической ответственности является принцип, исключающий возможность двойного (повторного) наказания за одно и то же нарушение права.

И наконец, как указывается в абзаце 5 пункта 1.1 мотивировочной части Постановления Конституционного Суда Российской Федерации от 19 марта 2003 г. № 3-П [6], на данный момент действует запрет повторного (двойного) наказания, который в силу своей конституционно-правовой природы не подлежит ограничению. Он обращен не только к законодательной власти, но и к правоприменителю, который на основании законодательных актов осуществляет привлечение виновных к уголовной ответственности и определяет для них вид и меру наказания. Несмотря на то, что в приведённом решении суда акцент делается именно на уголовной ответственности, допустимо, на наш взгляд, применить по аналогии данную правовую позицию к любой публичной ответственности, в рассматриваемом случае — к административной.

Обосновать публичную ответственность охранного обязательства и, соответственно, штрафа в нём, представляется верным следующим образом.

Во-первых, заключение данного договора обязательно как для государства в лице соответствующего органа охраны памятников, уполномоченного на его заключение, так и для собственника (пользователя) памятника истории и культуры.

Во-вторых, взысканные по суду суммы штрафов представляют собой доходы бюджета соответствующего публичного образования. Данный вывод сделан на основании анализа нормы абзаца 2 части 1 статьи 51 Бюджетного Кодекса Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. В то же самое время гражданско-правовая ответственность — это всегда ответственность одного участника гражданского правоотношения перед другим участником того же правоотношения, ответственность правонарушителя перед потерпевшим. Тем самым гражданско-правовая ответственность отличается от имущественной ответственности, например в административном праве, когда имущественные санкции взыскиваются в доход государства. В таких случаях правонарушитель отвечает не перед потерпевшим, а перед государством [7]. В рассматриваемом же случае носящая характер всеобщей значимости санкция за нарушение обязательства в области охраны памятников, сумма которой является по действующему законодательству неналоговым доходом бюджета, не вписывается в рамки гражданско-правового обязательства в чистом виде. Более того, очевидно, что в складывающихся между государственными органами охраны памятников и собственниками (пользователями) памятников истории и культуры отношениях первые выступают в качестве именно властных субъектов, поскольку в силу своей целевой компетенции в указанной сфере данные органы специально наделены властными полномочиями в отношении собственников (пользователей) памятников истории и культуры, в том числе полномочиями по при-

менению мер принудительного воздействия на нарушителей законодательства об охране объектов культурного наследия.

В-третьих, статья 48 ФЗ «Об объектах культурного наследия» содержит формулировку, согласно которой «охранное обязательство собственника (пользователя) объекта культурного наследия *оформляется...*» соответствующим уполномоченным на то органом. Тут необходимо отметить, что договор — это гражданско-правовой институт, и он *заключается*, но никак не *оформляется*.

В-четвёртых, неотъемлемым признаком любой публичной ответственности (в том числе и административной) является общественная опасность деяния, за которое она наступает [12]¹, и такие нормы носят всеобщий, важный для всего общества характер [13]². В нарушениях права под угрозой штрафа, предусмотренных охранным обязательством, имеется очевидная опасность именно для российского общества в целом, поскольку такие нарушения предусматриваются за вред, причинённый памятнику истории и культуры, и общественная опасность нарушения не вызывает сомнений уже только в силу особой роли, которую играют памятники в жизни государства и общества.

Всё это отличает природу охранного обязательства (и, соответственно, штрафа в нём) от гражданско-правовых договоров, в которых, по общему правилу, воплощается интерес конкретного лица — субъекта гражданского права.

В-пятых, со всей очевидностью можно констатировать, что нарушение охранного обязательства и совершение административного правонарушения, предусмотренного статьями 7.13 и 7.14 КоАП РФ, имеют один и тот же видовой объект противоправного посягательства — общественные отношения в сфере использования и охраны памятников истории и культуры.

И наконец, в-шестых, санкции как за совершение административных правонарушений, так и за нарушение охранного обязательства носят ярко выраженный карательный характер и не имеют прямого отношения к возмещению причиненного ущерба [8].

Далее следует остановиться более детально на том обосновании, которое в наши дни приводят суды, отстаивая позицию о частно-правовой природе охранного обязательства. Так, в ряде решений [14] содержится соответствующая аргументация через упоминание статьи 445 части 1 Гражданского Кодекса Российской Федерации 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ [9] (заключение договора в обязательном порядке). Вместе с тем, основной разновидностью обязательного для заключения договора явля-

ется публичный договор, обязательность для заключения которого является неизбежным следствием изначально выраженной воли субъекта гражданского права на заключение определённого договора. При этом сам факт наличия такой изначально сформированной и выраженной воли является критически важным (понудить лицо заключить договор с любым и каждым до момента выражения им публичной оферты невозможно, потому что это противоречит принципу свободы договора). В случае же с памятниками истории и культуры субъект определённого права (будь то право собственности или право пользования) на данный памятник не изъявляет никакого желания заключать какой-либо договор, в котором будет содержаться обременение его права. Также, заключение публичного договора является обязательным только для одной стороны, а охранное обязательство в силу прямого указания закона обязательно для заключения сразу для двух сторон. По этой причине обоснование судами частно-правовой природы охранного обязательства через наличие в гражданском праве договоров, обязательных для заключения, не может быть признано состоятельным, поскольку последние всегда имеют место исключительно при наличии определённых оговорок — тех признаков, которые не свойственны охранным обязательствам.

Сложившееся положение вещей вполне допустимо до тех пор, пока ответственность по КоАП РФ и по охранному обязательству не наступает за одно и то же деяние. Даже при совпадении родового и видового объектов посягательства законодатель имеет возможность разграничить составы правонарушений по их объективной стороне, когда одни деяния наказываются в соответствии с законодательством об административных правонарушениях, а другие — по гражданскому законодательству, однако такие меры в законодательстве объективно отсутствуют. При этом, судя по размерам штрафов за нарушение условий охранных обязательств, законодатель считает данные нарушения намного более опасными, чем обычное нарушение законодательства об охране памятников истории и культуры. Сегодня в правоприменительной практике встречаются не только случаи, когда административная ответственность и взыскание штрафа по охранному обязательству наступает за различные действия собственника (пользователя) памятника истории и культуры, пусть и совершенные на одном памятнике (такие случаи привлечения к ответственности законны), но и такие случаи, когда два вида штрафов взыскиваются за совершение одних и тех же деяний с одинаковыми последствиями: например, если пользователь памятника истории и культуры произвёл без разрешения работы на

¹ Тесно с общественной опасностью административного правонарушения связан признак посягательства деяния на установленный порядок функционирования государственных и общественных институтов (Административная ответственность / Б. Лазарев. М., 1985). В случае с нарушением охранного обязательства этот признак можно проследить, руководствуясь той же логикой, что и применительно к общественной опасности (вредности) такого деяния: нарушения в области охраны памятников истории и культуры как важнейших элементов культурной жизни государства и общества, безусловно, посягают на государственные и общественные институты и носят всеобщий характер.

² По другой точке зрения, такие деяния носят общественно вредный характер, что по своей сути, как нам представляется, одно и то же. // Административное право России: учебник / Д.Н. Бахрах, В. Г. Татарян. — 4-е изд., перераб. и доп. — М., 2009. С. 473.

нём, неправомерным является привлечение его к ответственности по ст. 7.13 КоАП РФ вместе с взысканием с него штрафа за каждый произведённый запрещённый вид работ в соответствии с охранным обязательством¹. Действительно, когда на такого пользователя «сверху» будет возложена, помимо двух штрафов, ещё и обязанность возмещения всех убытков, причинённых памятнику, налицо карательный характер ответственности, которая по сути своей является двойной, так как наступает в виде штрафа по охранным обязательству и в виде штрафа по КоАП РФ за выполнение одной и той же объективной стороны. Также необходимо подчеркнуть, что такие случаи не могут рассматриваться как отдельные ошибки правоприменителей, они с неизбежностью вытекают из действующего законодательства и формально являются абсолютно законными.

При этом проблема двойной ответственности за нарушения в сфере охраны памятников является относительно новой, данный изъян законодательства проявился, по крайней мере в Санкт-Петербурге, только в последний год².

Для устранения двойной ответственности за нарушение законодательства об использовании и охране памятников истории и культуры представляется необходимым внесение в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях норму, согласно которой будет наступать ответственность за нарушение условий охранных обязательств собственника (пользователя) памятника истории и культуры, причем размер штрафа может быть выше, нежели размеры, предусмотренные в настоящее время в статьях 7.13 и 7.14 КоАП РФ. Также принципиально допустимым представляется сохранение существующего порядка, при котором каждое нарушение охранных обязательств рассматривается

как самостоятельное правонарушение, в предложенном варианте — как самостоятельное административное правонарушение.

Нормы, устанавливающие ответственность за нарушение условий охранных обязательств, предпочтительно сформулировать в КоАП РФ качестве отдельной статьи с тем, чтобы ответственность распространялась на памятники истории и культуры всех категорий, а установление ответственности за нарушение охранных обязательств на памятники истории и культуры регионального и местного значения не зависело от усмотрения субъектов Российской Федерации.

Данное решение сложившейся в правоприменительной практике проблемы, безусловно, приведет к некоторым организационным затратам, связанным с необходимостью соблюдения установленного порядка привлечения к административной ответственности, однако, с другой стороны, избавит органы государственной власти от необходимости подавать иски о взыскании штрафов за нарушение условий охранных обязательств. С учетом того, что далеко не каждое постановление по делу об административном правонарушении обжалуется, в целом можно констатировать, что предлагаемое решение как минимум не увеличит организационные затраты органов государственной власти и несколько снизит количество рассматриваемых арбитражными судами дел в сфере использования и охраны памятников истории и культуры. Вместе с тем применение предложенных мер будет, во-первых, соответствовать общеправовому принципу недопустимости двойной ответственности, и во-вторых, позволит доктрине российского административного и гражданского права получить прямой выход на практику, что не сможет не сказаться благоприятным образом на состоянии правовой системы Российской Федерации.

Литература:

1. СЗРФ, 01.07.2002, № 26, ст. 2519.
2. СЗРФ, 07.01.2002, № 1 (ч. 1), ст. 1.
3. Вестник Правительства Ленинградской области, № 15, 23.07.2003.
4. Вестник Конституционного Суда РФ, № 4, 2010.
5. СПС «Консультант Плюс».
6. СЗРФ, 07.04.2003, № 14, ст. 1302.
7. Гражданское право: учебник: в 3 т. Т. 1. — 7 — е изд., перераб. и доп. / В. В. Байбак, Н. Д. Егоров, И. В. Елисеев; под ред. Ю. К. Толстого. — М., 2010. С. 645.
8. Санкции в советском праве / О. Э. Лейст. М., 1962. С. 94; Административная ответственность в СССР: Государственное и материальное исследование / И. А. Галаган. 1970. С. 41.
9. «Российская газета», № 238–239, 08.12.1994.

¹ Например, постановление КГИОП от 01.06.2012 № 31-2012 о назначении административного наказания, которым был наложен штраф в отношении СПбГУ и Решение арбитражного суда Санкт-Петербурга и ЛО от 23 августа 2012 года по делу № А56-30279/2012, которым был взыскан штраф с СПбГУ в пользу КГИОП.

² Данная проблема имеет тенденцию к разрастанию. См., напр. Определение Арбитражного суда города СПб и ЛО по делу № А56-59963/2012 от 11 октября 2012 года вместе с Постановлением заместителя прокурора Калининского района № 27-2012-225 о возбуждении дела об административном правонарушении от 29 августа 2012; Решения Арбитражного суда города СПб и ЛО по делам № А56-73038/2012, А56-73043/2012 и А56-73151/2012 вместе с Постановлением заместителя председателя КГИОП № 89-2012 о назначении административного наказания в отношении ООО «Санаторий Петродворец» от 21 сентября 2012 года.

10. Постановление Пленума Верховного Суда РФ №6, Пленума ВАС РФ №8 от 01.07.1996 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»; Определение ВАС РФ от 24.06.2010 N ВАС-7885/10 по делу N A19-452/09-22; Постановление ФАС Северо-Западного округа от 09.07.2009 по делу N A56-29373/2008 и др.
11. Постановление ФАС МО от 22 февраля 2012 г. по делу №А40-54555/11-79-452; ФАС СЗО от 25 апреля 2012 г. по делу №А66-5396/2011; ФАС ЦО от 12 марта 2012 г. по делу №А14-19146/2009.
12. Административная ответственность: учебник для магистров / А.Б. Агапов. М., 2012. С. 138.
13. Административная ответственность / О.М. Якуба. М., 1972. С. 71.
14. Постановление ФАС СЗО от 18.05.2011 г. по делу №А05-10904/2010, Постановление ФАС СЗО от 29.08.2008 г. по делу №А56-40723/2007, Кассационное определение Волгоградского областного суда от 23.11.2011 г. по делу №33-14757/2011.

Уголовная ответственность за организацию и проведение азартных игр в России в исторической динамике

Иванова Ольга Александровна, помощник Ефремовского межрайонного прокурора (Тульская область), аспирант
Саратовская государственная юридическая академия

Статья посвящена правовой регламентации общественных отношений в сфере организации и проведения азартных игр. В исторической динамике представлены виды и основания ответственности за проведение азартных игр. Проанализировано понимание азартных игр по источникам права на различных этапах российской истории.

Ключевые слова: азартные игры, игры на интерес, уголовная ответственность за проведение и организацию азартных игр.

Далеко не секрет, что игорный бизнес ныне распространён повсеместно. Лас-Вегас, Канзас-сити, Макао — современные столицы азартных игр — фактически живут за счет туризма и игорных заведений. Для россиян индустрия азарта стала очевидна сравнительно недавно, однако, в действительности имеет давние корни. Проследим правовую регламентацию азартных игр в России в исторической динамике.

Принято считать [5, с. 15], что впервые запрет на азартные игры был зафиксирован в Стоглаве 1551 года, в гл. 92, посвященной «игрищам еллинского бесования» [12].

Однако факты запрета игр встречаются и ранее.

В Новгородской кормчей книге 1280 года говорится: «Шахматы имети да ся останеши». Софийский сборник XIV века стоит на том же: «Аще поп играет шахы да извержется сана своего». В Домострое, который датируется XV—XVI веками, тоже имеется порицание шахмат: «Возрадуются беси и вся угодная творится им да также бесчинствуют и зернью и шахматы, и всякими играми

бесовскими тешатся» [4]. Игры, в частности, — игра в шахматы, карается отлучением от церкви.

Безусловно, законодательным запретом азартных игр эти нормы не являются, поскольку выделенного понятия азартных игр как такового еще не существует, а зачатки нормативного запрещения игр в зернь¹ остаются на уровне осуждения.

Уже в XIII веке прослеживаются нотки неодобрения «игр на интерес», азартными их назвать вряд ли можно, уже хотя бы потому, что цель — получение денежного выигрыша, равно, как и риск проигрыша, отсутствуют. Тем не менее, запрет на шахматы подтверждается Стоглавом и приравнивает эту игру к игре в кости: «Святаго вселенского шестого собора правило 50 и 51 запрещает всякое игранье. Пяьдесятное убо правило собора сего възбраняет играти всем и причетником, и мирским человеком зернью и шахматы, и тавлями², и влириями, рекше костьюми, и прочими таковыми играми. 51 правило всякое игранье възбраняет и от-

¹ Зернь — азартная игра в небольшие косточки с белой и чёрной сторонами, особенно распространённая в России в XVI и XVII столетиях, а также именование самих косточек. Выигрыш определялся тем, какой стороной упадут брошенные косточки; искусники умели всегда бросать так, что они падали той стороной, какой им хотелось. Эта игра считалась предосудительной: в наказах воеводам предписывалось наказывать занимающихся ею, а саму зернь велено отбирать и сжигать. Однажды только, в Сибири, в 1667 году, зернь вместе с картами была отдана на откуп (обложена налогом) // Зернь URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8C_%28%D0%B8%D0%B3%D1%80%D0%B0%29 (дата обращения: 7.04.2013 г.).

² Тавлеи (в народе велеи) — древнерусская настольная игра шашечного типа, позднее — название игры в шашки // Тавлеи URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 7.04.2013 г.).

метает и причетникам, и простым людем. Также и упивание в пьянство» [4].

Очевидно, что подобные запреты — есть не что иное, как религиозно-нравственные правила. Это неудивительно, ведь Стоглав сам по себе, скорее, является сборником правил религиозно-церковного толка, нежели правил государственного устройства. Порицаемые азартные и иные игры как в Стоглаве, так и в кормчих книгах остаются неодобряемой формой деятельности, без какого-либо наказания за их осуществление.

В 1649 году в Соборном уложении уже устанавливается ответственность уголовная, однако не прямо за проведение азартных игр, а за разбой или хищение, совершенные из-за проигрыша в карты или зернь, т.е. кости (ст. 15 гл. 21 «О разбойных и татийных делах»)[13].

Подобная политика вполне объяснима. Еще ранее, азартные игры были фактически легализованы в угоду делам фискальным: «Романовым Михаилом Федоровичем (1596–1645 г.) при сохранении существовавшей системы штрафов, была введена новая система налогов и откупов за проведение азартных игр, т.е. карты, кости (зернь), шахматы и яичный бой отдаются на откуп местным властям по ставкам, установленным в каждом городе, чети или уезде» [3].

Далее азартные игры в правовых актах встречаются значительно чаще, изначально, как запрещенные для военнослужащих под угрозой дисциплинарных наказаний, а затем и в правовой системе государства в целом.

Указом Петра I от 17.12.1717 «О запрещении носить пряденое и волоченное золото и серебро, покупать оное и играть на деньги» [17, с. 525] устанавливается запрет на игру на деньги под угрозой наказания в виде штрафа в трехкратном размере выигрыша. Здесь мы видим не просто запрет, но и последующее наказание, причем наказание назначается с учетом степени общественной опасности содеянного. Штраф обозначен не в твердой денежной сумме, а зависит от выигранного, т.е. фактически от того, насколько далеко в своем увлечении зашел человек: дольше игра, больше ставка — значит больше выигрыш. Несмотря на установленный запрет игры на деньги, наказание понесут только те, кто выиграл, но не все, кто фактически играл. Из чего напрашивается вывод о запрете не самих азартных игр, а незаконного обогащения от них.

Указом Анны Иоанновны (1730–1740) от 23.01.1733 «О запрещении, по силе указа 1717 года, играть на деньги в карты и в кости, и о степенях наказания и штрафа изблещившимся в сем преступлении в первый, второй и в третий раз» запрет на азартные игры ужесточается. В указе отмечается, что по запрету указом Петра I в 1717 году азартные игры не только не прекратились, но и продолжились, что привело к растрачиванию денег, имущества, совершению иных противоправных деяний. Отмечается, что азартные игры проводятся в партикулярных домах, ставки делаются даже на людей. Указом устанавливается градация наказаний за рецидив преступлений: за единичный факт игры — штраф в трехкратном размере выигрыша в случае ули-

чения в игре сохраняется, при этом 1/3 от данного штрафа причитается лицу, сообщившему об осуществлении игры. За повторную игру — офицеров и знатных людей сажали в тюрьму на месяц, иных людей причиталось бить батогами, за игру в третий раз — установленный штраф взыскивался в двукратном размере [18, с. 20]. Очевидно — идея о размере наказания в зависимости от степени опасности содеянного, продолжается Анной Иоанновной. Необходимость регламентации рецидива (повторности совершенного деяния), увеличения видов наказания: штраф, битие батогами, заключение в тюрьму, — свидетельствует о неискоренности и широкой распространенности развивающегося увлечения, что в свою очередь не могло не отразиться на дальнейшем развитии законодательства.

Так, уже Указом Елизаветы Петровны (1741–1761) от 16.06.1761 «О запрещении азартных игр и о дозволении играть в дворянских домах для препровождения времени и не на большия суммы въ ломберь и прочия тому подобныя игры» [10, с. 732–733] запрет на азартные игры не категоричен: игры разрешены в апартаментах ее императорского величества, некоторые виды игр разрешены в знатных домах. Причем предусмотрена ответственность как за игру, так и за ее организацию: штрафу в размере двукратного годового жалованья как игрокам, так и тем, кто игре способствует заемными денежными средствами, векселями и т.д. Устанавливалась необходимость сообщать о лицах, уличенных в играх в Сенат, военную и адмиралтейскую коллегию, полковые канцелярии, дабы не равнять их в наградах и чинах с остальными. Более того, здесь впервые делается разграничение игр азартных и иных:

— азартные карточные игры, выигрыш в которых зависел главным образом от случая, играть в которые запрещалось (кроме апартаментов ее величества);

— прочие карточные игры, игры на интерес и на небольшие деньги, играть в которые допускалось только в знатных дворянских домах [10, с. 732–733].

В последующем Екатериной II 21 июля 1762 г. был издан Указ «О неигрании никому въ большия азартныя игры». Фактически он был адресован полицмейстерской канцелярии для усиления контроля выполнения ранее изданного указа от 16.06.1761 года. Новых норм и положений он не содержал, а вот наказ полиции был строгим на выявление азартных игр [10, т.16, с. 313]. Вероятно, изданием указа преследовалась не цель правотворчества, а — упорядочение взаимоотношений властных структур: фактически в это время Екатерина II взошла на престол [22]. А 14 октября 1764 г. вновь издается Указ в подтверждение прежних указов «О запрещении карточной игры», содержащий процедурные моменты, регулирующие споры о подследственности, возникшие у полиции. Необходимость соблюдения требований о пресечении азартных игр возлагается вновь на полицию. Новым было то, что доносителям полагалась ровно половина от взысканного штрафа, ¼ шла на госпиталь, ¼ — на содержание полиции [10, т.16, с. 938]. Аналогичными по своему

значению стал Указ от 30 января 1766 г. «О неигрании въ запрещенныя игры», предусматривавший при изобличении в действиях запрещенных и после издания данного указа, ответственность по всей строгости закона [10, т.17, с. 553]. Указом от 10 марта 1766 г. — «О подтверждении прежнихъ законовъ, чтобъ картежные долги уничтожить, и при живомъ отцѣ неотделеннымъ дѣтямъ не вѣрять» уничтожаются картежные долги. Предпосылкой к этому явились челобитные проигравшихся купцов [10, т.17, с. 607–608]. Здесь уже изменения коснулись гражданско-правовой сферы, а именно: имущественных обязательств, образовавшихся вследствие игр. Отказ на законодательном уровне в защите игроков, которым причитается выигрыш, служит предпосылкой к последующему тотальному запрету азартных игр.

Устав благочиния [10, т.21, с. 479] от 8.04.1782 года предусматривает ответственность уже только за азартные игры, выигрыш в которых определялся случаем, в отличие от игр на интерес, по-прежнему имеется ответственность за предоставление дома для игр, за участие в играх, организацию. Под запрет попало даже присутствие при игре. Запрещены только азартные игры, но игры на интерес также не остаются без внимания — устанавливается запрет на мошенничество в *любых* играх. Наказание варьировалось от рода деятельности участия в азартной игре, но всегда предусматривало содержание в смиренном доме и взыскание пени. Предписывается, что иски по долгам в азартные игры (не только карточные) не подлежат удовлетворению. Здесь мы наблюдаем абсолютный запрет на азартные игры. Представляется, устав благочиния есть первая претензия на уголовно-правовой запрет, т.к. до него азартные игры не были запрещены полностью.

В дальнейшем пристальное внимание к азартным играм снижается.

Называемое первым российским уголовным кодексом [1], Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. включало лишь одну статью об ответственности за азартные игры (ст. 1670), да и, скорее всего, — это ответственность не за азартные игры как таковые, а за мошенничество в «играх запрещенных и незапрещенных»: тот, кто в игре, запрещенной и незапрещенной, будет заведомо употреблять поддельные карты, кости и т.п. или давать играющим упоительные напитки или зелья, или подменит карту или кости, или же вообще будет изобличен в каком-либо обмане или обыгрии, приговаривается к лишению всех лично или по состоянию присвоенных прав и ссылке в Сибирь [8, с. 287].

Уставом о наказаниях, налагаемых мировыми судьями, от 20.11.1864 года в главе «О нарушении порядка и спокойствия» (ст. 41) устанавливалась ответственность за открытие трактиров, харчевен, питейных и других сего рода заведений в недозволенное время, а равно за допущение

в них недозволенных увеселений, или игр, или же бесчинств и беспорядков под угрозой штрафа в 50 рублей [21]. В комментариях к ст. 41 Устава о наказаниях, налагаемых мировыми судьями, указано, что кассационная практика под недозволенными увеселениями и играми понимала допущение в трактирных заведениях музыки, пения, азартных игр, в том числе лото, игры на органе в гостинице без разрешения полицейских властей [21].

Этим же Уставом в ст. 46 вводилась ответственность в виде ареста не свыше одного месяца или денежного взыскания не свыше ста рублей «за устройство запрещенных игр в карты, кости и т.п., однако не в виде игорного дома (ст. 28)» [21].

По смыслу ст. 1 Устава о наказаниях, налагаемых мировыми судьями, ответственность предусмотрена за проступки¹ [21]. Тем не менее, сказать, что деяния, запрещенные уставом, не являются преступлениями, однозначно, пожалуй, нельзя. Из анализа статей 5, 13, 20 главы 1 «общие положения» Устава о наказаниях, налагаемых мировыми судьями, наказание определяется «приговором» [21]. Привлекаемому к ответственности за «проступки» выносился «приговор», которым «присуждается» денежное взыскание, арест, заключение в тюрьме и др. [21, с. 1, 3, 4].

В соответствии со ст. 1274 Уложения о наказаниях уголовных и исправительных в редакции 1845 года вновь появляется ответственность за участие в запрещенных играх². Ответственность отличалась для крестьян — она была строже: за совершение участия в играх в первый раз — арест до 3 суток, во второй раз — наказание розгами от 5 до 10 ударов. Для «некрестьян» предусматривался штраф от 100 до 500 рублей. Небезынтересно, что также как и ответственность за участие в играх, вернулась ответственность и для организаторов игр: «кто в своем доме или ином каком месте устроит или дозволит устроить род заведения для запрещенных игр», тот подвергался штрафу от 500 рублей до 3000 рублей, за совершение во второй раз — аресту до 1 месяца, а в третий раз — тюремное заключение до 6 месяцев [19]. Однако уже в Уложении 1866 года участие в запрещенных играх декриминализируется, но остается запрещенной организация игр (ст. 990 Уложения), причем ответственность при «рецидиве» ужесточается: арест до 3 месяцев помимо денежного взыскания за преступление, совершенное во второй раз, до 8 месяцев тюрьмы в случае совершения деяния в третий раз [20]. Из изложенного можно заключить, что если со времени издания Петром I указа от 17.12.1717 г. правотворчество носило целенаправленный характер: изменения вносились для уточнения или дополнения, — и достигло наибольшего развития в нормах Устава Благочиния от 8.04.1782 г., то дальнейшие поправки назвать последовательными вряд ли можно. Многочисленные изменения азартного законода-

¹ «За проступки, означенные в сем Уставе, мировые судьи определяют на основании изложенных ниже правил ... наказания...».

² Уставом благочиния от 8.04.1782 г. присутствие при игре запрещалось.

тельства: повторное введение ответственности за присутствие при азартной игре, последующая декриминализация данного деяния, как общественно-опасного; возврат к системе рецидивов, — свидетельствуют о тщетных попытках урегулирования указанной сферы правоотношений и незрелости законодательной базы.

В уголовном уложении от 22 марта 1903 года появляется разнообразие ответственности за причастность к азартным играм. Так, согласно ст. 289 виновный в устройстве игр в карты, кости и т.п. или предоставлении своего дома для данных игр наказывался арестом или штрафом до 500 рублей. А вот организаторы, «открывшие» игорный дом, т.е. заведение, специально предназначенное для азартной игры, карались гораздо суровее — заключением в тюрьму и штрафом до 3 тыс. руб. [16, с. 62]. Ответственности подлежали и лица, допустившие игры в заведениях, осуществляющих торговлю спиртными напитками, в размере 100 руб. пенни (ст. 315) [16, с. 66]. Подлежали уголовной ответственности и изготовители, продавцы карт: в первом случае — с заключением в тюрьму до 6 мес. и штрафом в 15 рублей за каждую дюжину колод карт; орудия производства конфисковывались (ст. 343), во втором — со взысканием 300 руб. пенни (ст. 344) [16, с. 72].

Советская власть взялась за азартные игры в прямом смысле слова: 24 ноября 1917 г. вышел приказ военно-революционного комитета № 4605, в соответствии с которым военно-революционный комитет постановил: «Закрыть все клубы и притоны, где производится игра в карты» [9]. Иных правил и положений данный приказ не содержал. А. А. Цакоев отмечает, что из столь краткой нормы права очевидно — под запрет попали абсолютно все игры в карты, без какого-либо разграничения на азартные или неазартные игры [7]. Таким образом, эпоха переворотов свела на нет какие-либо попытки правовой регламентации общественных отношений в сфере организации и проведения азартных игр.

Неудивительно, что уже весной 1918 года Совету Комиссаров Петроградской трудовой коммуны последовало предложение Калинина М. И. о легализации азартных игр с последующим обложением их налогом от 10 до 30% дохода. Однако предложение не нашло положительных откликов и азартные игры остались под запретом [6].

Примечательно, что подобного рода запреты во время советской власти скорее выступают способом административной регламентации государственного и общественного устройства. Данные запреты ничем не обеспечены — ответственность за нарушение приказа, запрещающего игры в карты не предусмотрена.

Подпольными азартные игры оставались недолго. Уже 9.11.1921 года Советом труда и обороны РСФСР издано постановление «О продаже игральных карт на внутреннем рынке», согласно которому «постановления административных органов, воспрепятствовавшие держанию и продаже игральных карт», отменены [11]. Несмотря на то, что запрет на клубы и притоны, где производится игра в карты

снят не был, уголовный кодекс РСФСР 1922 г. [14] и его редакция 1926 г. [15] не содержали норм об ответственности за участие или организацию азартных игр.

Лишь разъяснением НКВД РСФСР в мае 1929 г. нижестоящим органам внутренних дел указывалось, что «содержатели трактиров и клубов привлекаются к административной ответственности лишь тогда, когда помещение приобретает характер игорного заведения, где с играющими владельцами помещений или устроителями игр берётся какая-либо плата за вход или за пользование игральными предметами или за участие в игре» [2, с. 77].

Уголовная ответственность за азартные игры появляется в УК РСФСР 1960 г., в первоначальной редакции — в ст. 210: «вовлечение несовершеннолетних в преступную деятельность, в занятие попрошайничеством, проституцией, азартными играми...». Конечно, это не ответственность за организацию и проведение азартных игр. Азартные игры здесь рассматриваются не как преступление, тем более, что в данной статье ведётся речь о преступной деятельности (более широкое понятие), но скорее, как антиобщественная деятельность. Причем сама по себе азартная игра не наказуема в уголовно-правовом смысле, преступлением считается вовлечение несовершеннолетнего в такую антиобщественную деятельность, как азартные игры.

А вот уже в УК РСФСР 1960 г. в ред. 1988 года была введена ст. 208.1 УК РСФСР, предусматривающая ответственность за организацию азартных игр (в карты, рулетку, «наперсток» и другие) на деньги, вещи и иные ценности лицом, к которому в течение года применялись меры административного взыскания за такое же нарушение.

Представляется, что здесь мы впервые видим юридически оформленную именно уголовную ответственность за организацию азартных игр.

Принимая УК РФ 1996 г., законодатель декриминализировал организацию азартных игр и признал их разновидностью предпринимательской деятельности, подчиняющейся требованиям гражданского законодательства, а требования граждан и юридических лиц, связанные с организацией игр и пари или с участием в них в части выплаты выигрыша и др., подлежащими судебной защите (ст. 1062 ГК РФ).

Несмотря на столь неоднозначное отношение государства к азартным играм, порицаемым с точки зрения морали, но выгодным на некоторых этапах истории казне, изменениями федеральным законом от 20.07.2011 N 250-ФЗ в УК РФ 1996 года мы вновь возвращаемся к криминализации незаконных организации и проведения азартных игр — ст. 171.2 УК РФ установлена ответственность за организацию и проведение азартных игр.

Проследив российскую историю с уверенностью можно сказать, что только во времена правления Екатерины II запрет на азартные игры носил постоянный характер, хотя и не категоричный (некоторые виды игр разрешались), в иные исторические этапы отношение к азарту было двояким.

Литература:

1. Белковец Л.П., Белковец В.В. История государства и права России. Курс лекций. — Новосибирск: Новосибирское книжное издательство, 2000. URL: file:///C:/Users/Admin/AppData/Local/Temp/Rar\$EXa0.322/%D0%98%D0%A1%D0%A2%D0%9E%D0%A0%D0%98%D0%AF%20%D0%93%D0%9E%D0%A1%D0%A3%D0%94%D0%90%D0%A0%D0%A1%D0%A2%D0%92%D0%90%20%D0%98%20%D0%9F%D0%A0%D0%90%D0%92%D0%90%20%D0%A0%D0%9E%D0%A1%D0%A1%D0%98%D0%98.%20%D0%91%D0%B5%D0%BB%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%86.%20%D0%9B.%D0%9F.%202000%20%D0%B3.%20%D0%9A%D0%A3%D0%A0%D0%A1%20%D0%9B%D0%95%D0%9A%D0%A6%D0%98%D0%99..htm.
2. Берекет В. М. Административно-правовое регулирование игорного бизнеса. Дис. ... к.ю.н. СПб., 1996.
3. Варлачева А. В. Азартные игры в России: история государственного регулирования и современность. URL: http://www.rusnauka.com/18_ADEN_2012/Pravo/1_113669.doc.htm.
4. История шахмат URL:<http://ru.wikipedia.org/wiki>.
5. Сохан А. В. Азартные игры в России в середине XVI — начале XXI вв. (историко-правовое исследование) / автореф. дисс... к.ю.н. — Нижний Новгород, 2012, с. 7; Севостьянов Р. А. Проблемы уголовной ответственности за организацию и ведение незаконного игорного бизнеса: дис.. канд. юрид. наук. Саратов, 2009.
6. Тарасов О. Азартные игры в Советском Союзе <http://statehistory.ru/973/Azartnye-igry-v-Sovetskom-Soyuze/>.
7. Цакоев А. А. Правовое регулирование азартных игр в советском государстве в 1917—1929 гг. URL: www.viu-online.ru/tl_files/docs/bulleten/k13%203%20Сако.docx.
8. Шрейбер Н. Сборник статей Уложения о наказаниях с разъяснениями. Спб., 1869.
9. Документы великой пролетарской революции. Том 1. Из протоколов и переписки Военно-революционного комитета Петроградского совета. ОГИЗ, 1938. с. 301. Документ № 483. URL: <http://doc20vek.ru/node/1273>.
10. Полное собрание законов Российской империи. Первое собрание (1649—1825). Т. 15. СПб, 1830.
11. Постановление СТО РСФСР от 9.11.1921 г. URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_1190.htm (дата обращения: 26.04.2013 г.).
12. Российское законодательство X—XX веков. М., 1985. Т. 2. С. 267—374. URL: http://www.hrono.ru/dokum/1500dok/1551_100glav.php.
13. Соборное уложение 1649 года. М., Изд-во Моск. ун-та, 1961 г. URL: <http://hist.msu.ru/ER/Etext/1649/whole.htm>.
14. Уголовный кодекс РСФСР 1922 г. //СПС «Консультант Плюс».
15. Уголовный кодекс РСФСР в редакции 1926 г.// СПС «Консультант Плюс».
16. Уголовное уложение от 22.03.1903 года, Спб., сенатская типография, 1903 г.
17. Указ от 17.12.1717 «О запрещении носить пряденое и волоченное золото и серебро, покупать оное и играть на деньги» // Полное собрание законов Российской империи. Первое собрание (1649—1825). Т. 5. СПб., 1830
18. Указ от 23.01.1733 «О запрещении, по силе указа 1717 года, играть на деньги в карты и в кости, и о степенях наказания и штрафа изблотившимся в сем преступлении в первый, второй и в третий раз» // Полное собрание законов Российской империи. Первое собрание (1649—1825). Т. 9. СПб.
19. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных, Спб., 1845 г., с. 526.
20. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных, М 1878, с. 260. URL: <http://www.knigafund.ru/books/97262/read#page260>.
21. Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями. Комментарии. Российское законодательство X—XX вв. URL: http://lib.uni-dubna.ru/search/files/sud_ustav/ustav_nakaz.htm.
22. Переворот 28.06.1762 г. // http://ru.wikipedia.org/wiki/%C5%EA%E0%F2%E5%F0%E8%ED%E0_%D0%9F.D0%B5.D1.80.D0%B5.D0%B2.D0%BE.D1.80.D0%BE.D1.82_28_.D0%B8.D1.8E.D0%BD.D1.8F_1762_.D0%B3.D0%BE.D0%B4.D0%B0.

Азартные игры как угроза общественной нравственности

Иванова Ольга Александровна, помощник Ефремовского межрайонного прокурора (Тульская область), аспирант Саратовская государственная юридическая академия

Ввиду того, что ст. 171.2 УК РФ была введена ФЗ от 20.07.2011 N 250-ФЗ в главу 22 УК РФ «Преступления против экономической деятельности», представляется закономерным полагать, что объектом преступления по данной статье являются общественные отношения в сфере экономической деятельности. На деле оно так и получается — государство карает за организацию и проведение деятельности, приносящей доходы, не поступающие в казну, и вопреки установленному порядку организованную.

Однако, кроме этого ущерба, наносится ущерб и нравственности. В науке, поэтому, имеются иные взгляды на возможные объекты преступления. Так, Г.Ф. Лукьяница признавал родовым объектом преступлений, связанных с азартными играми (УК РСФСР 1960 г.), общественный порядок [1]. Р.А. Севостьянов предлагал ввести нормы, которые бы предусмотрели уголовную ответственность за организацию и ведение незаконного игорного бизнеса, в главу «Преступления против здоровья населения и общественной нравственности» [2]. Позиция Р.А. Севостьянова согласуется с мнением Г.Ф. Лукьяницы.

Исходя из истории развития азарта, первостепенной причиной запрета азартных игр была именно нравственность: цель запрета — предотвращение пьянства, хищений, приоритет развития спорта и военного дела, а уже только на втором месте — фискальная политика. С возникновением азартных игр в Англии — появились и законы, запрещающие их, изданные Эдуардом III [3], Генрихом VIII [4] с целью защиты спорта и военной подготовки молодых людей, от которых отвлекали азартные игры [5]. Проследив Российскую историю запрета азартных игр несложно заметить, что смена ориентиров с запрета азартных игр на запрет мошенничества в азартных играх — не редкое явление (Соборное уложение 1649 г., Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1945 г., УК РФ 1996 г.) [6]. Прошения проигравшихся купцов при Екатерине II, послужившие основанием для издания Указа от 10 марта 1766 г. об уничтожении картежных долгов лишней раз свидетельствуют о неспособности лица, вступившего в правоотношения в сфере организации и проведения азартных игр, самостоятельно защищать свои права, что в свою очередь требовало законодательного запрета [7].

Так что же защищает этот запрет: общественные отношения в сфере экономики или нравственность?

Преступления в сфере экономической деятельности посягают на упорядоченную деятельность предпринимательства, разнообразие ее организационно-правовых форм, финансовые интересы государства и т.д. Закономерно возникает вопрос: какой ущерб финансовым ин-

тересам государства будет нанесен в случае организации и проведения азартных игр вне игорной зоны? Вне игорной зоны организация и проведение азартных игр запрещены, следовательно, вести речь о налоговых поступлениях здесь вряд ли стоит. Об игорном бизнесе, как предпринимательской деятельности, говорить тоже не следует: с одной стороны, проведение азартных игр — деятельность, в первую очередь, направленная на извлечение дохода, прибыли (п.1 ст. 2 ГК РФ), с другой стороны, можно ли вообще называть предпринимательской деятельностью, которая никогда не будет законной (разрешение на осуществление организации/проведения азартных игр вне игорных зон не предусмотрено действующим законодательством вовсе [8])? С таким же успехом возможно определить наркоторговца, наркодиллера — предпринимателями, ведь их деятельность также направлена на извлечение прибыли.

Полагаю, поэтому, что ущерб незаконными организацией и проведением азартных игр наносится, прежде всего, нравственности.

В словаре С.И. Ожегова нравственность определена, как внутренние, духовные качества, которыми руководствуется человек [9].

Нравственность, как объект посягательства (т.е. нравственность социальных групп либо общества в целом), в уголовном законодательстве предполагает систему общесоциальных нравов, ценностей, идей и норм [10]. Азартная игра — явление социальное. В ней всегда участвуют: игрок (несколько игроков), организатор, государство (в случае проведения азартных игр на законных основаниях). Привлечение денежных средств в игорный бизнес прямо пропорционально вовлечению большего числа людей в азартные игры. Л.В. Сеницына, Д.Л. Бурдюг полагают, что развивающаяся инфраструктура игорного бизнеса вовлекает массы людей с различной степенью личностного развития, возраста, социального статуса. Вовлеченный в азартную игру человек, по их мнению, подвергает себя опасности остаться без средств к существованию, социальной дезадаптации, которая уводит человека от социально значимой деятельности и провоцирует суицидальное и криминальное поведение [11]. И.Н. Романова считает, что перевод игорного бизнеса в специальные игорные зоны — мера вынужденная, вызванная вовлечением в азартные игры обширных масс, территориальной близостью игорных заведений к жилым кварталам и объектам социально-культурной сферы [12].

Подобное вовлечение обширных масс в игорный бизнес опасно тем, что побочным эффектом «азарта» выступает болезнь, обусловленная неумным влечением, склонностью человека к азартным играм — лудомания,

игромания, или, иностранный вариант — гэмблинг-зависимость (от англ. gambling — азартная игра, игра на деньги). Болезнь, квалифицированная в 1980 году Американской психиатрической ассоциацией под названием «лудомания», включена в списки заболеваний Всемирной организации здравоохранения под международным кодом F63.0 [13].

Из изложенного очевидно — незаконные организация и проведение азартных игр сопряжены не только с нарушением правил, обеспечивающих общественную нравственность, но и наносят ущерб здоровью уже исходя из того, что в качестве последствия увлечения играми может выступать заболевание.

Здоровье населения определено в учебной литературе, как «совокупность общественных отношений и интересов, обеспечивающих физическое и психическое здоровье каждого человека в обычных условиях жизнедеятельности. Таким образом, преступления против здоровья населения посягают на здоровье неопределенного круга лиц (в отличие от преступлений против жизни и здоровья личности)» [14].

Что же позволяет сделать вывод о том, что азартные игры посягают на здоровье неопределенного круга лиц?

Статистические данные на 2006 г. говорят о том, что зависимостью от азартных игр страдают от 1,5 до 5% населения развитых стран. Более 60% населения хотя бы один раз в год проводят досуг в игровых салонах [15]. По данным НИИ им. Бехтерева В.М., процент игрозависимых колеблется от 15 до 24% [16].

09.10.2006 в Государственную Думу был внесен законопроект (далее — законопроект 2006 г.) о возможности ограничения в дееспособности граждан, склонных к азартным играм (лудоманов) [17]. В пояснительной записке к проекту Федерального закона «О внесении изменения в статью 30 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» указывается, что, по данным зарубежных социологов (в России официальная статистика не ведется), около 1,3% населения страны подвержены зависимости от игры. И именно от этих 1,3% игорный бизнес получает около 40% всех своих доходов [17]. Учитывая, что почти 1,8 млн. чел. [18] подвержено лудомании, за один год (с 2003 по 2004 гг.) в Национальный научный центр (ННЦ) наркологии Минздрава России за помощью обратились 200 чел. (это около 0,01% от 1,8 млн. чел. подверженных лудомании), а в реабилитационной программе остались 50 из них [17]. Фактически игрозависимые остаются без квалифицированной медицинской помощи.

По экспертным оценкам 2008 г., игроманов в России более 2 млн. человек [19]. По состоянию на февраль 2013 года, по данным наркологического диспансера Республики Бурятия, среди лиц, страдающих различными формами игрозависимости, лудомания наиболее распространена и составляет 54% от всех форм игровой зависимости [20].

Исследования Национальной ассоциации США по проблемам азартных игр показали, что у любого сред-

нестатистического горожанина в мире 6% шансов стать уголовным преступником, 34% — алкоголиком, 32% — наркоманом и 48% — игроманом. По мнению врачей, нездоровое влечение к игре есть результат уже имеющихся психических отклонений. Это расстройство заключается в частых повторных эпизодах участия в азартных играх, доминирующих в жизни субъекта и ведущих к снижению социальных, профессиональных, материальных и семейных ценностей [20].

Думается, что это-то снижение ценностей — подрыв нравственности.

Законопроект 2006 года так и не был принят, однако возродился вновь в 2012 году. Федеральным законом от 30.12.2012 N 302-ФЗ (ред. от 04.03.2013) «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» в п.1 ст. 30 ГК РФ внесены изменения, позволяющие ограничить в дееспособности лиц, имеющих пристрастие к азартным играм: «Гражданин, который вследствие пристрастия к азартным играм, злоупотребления спиртными напитками или наркотическими средствами ставит свою семью в тяжелое материальное положение, может быть ограничен судом в дееспособности в порядке, установленном гражданским процессуальным законодательством» [21]. Таким образом, на законодательном уровне отмечена вероятность усугубления материального положения семьи игроманом, предусмотрено средство и защиты от такого положения — ограничение в дееспособности.

Безусловно, закон (ст. 30 ГК РФ) не ставит возможность ограничения дееспособности гражданина в зависимости от признания его хроническим алкоголиком или наркоманом, а в нашем случае — лудоманом. Так, Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 4 мая 1990 г. N 4 «О практике рассмотрения судами Российской Федерации дел об ограничении дееспособности граждан, злоупотребляющих спиртными напитками или наркотическими средствами» (в ред. от 25 октября 1996 г.) (в настоящее время утратило силу) судам разъяснялось, что злоупотреблением спиртными напитками или наркотическими средствами, дающим основание для ограничения дееспособности гражданина, является такое чрезмерное или систематическое их употребление, которое находится в противоречии с интересами членов его семьи и влечет непосильные расходы денежных средств на их приобретение [22].

Предусмотренный на законодательном уровне способ защиты членов семьи лудомана от его пристрастия посредством ограничения его в дееспособности свидетельствует о том, что игромания может стать угрозой подрыва семейных ценностей и опасна не только для самого игромана, но и для его близких.

Таким образом, пристрастие к азартным играм столь же опасно, как и злоупотребление алкоголем и наркотиками. Несмотря на это статистика реабилитации больных наркоманией и алкоголизмом [23] гораздо внушительнее, чем статистика по лудоманам, обратившихся за помощью, приведенная ранее.

Нельзя не сказать о наиболее уязвимой категории граждан, вовлеченных в азартные игры и подверженных им.

Согласно социологическому исследованию, проведенному врачом — психотерапевтом Ивановой С.В., в большой степени зависимы подвержены лица подросткового и юношеского возраста [24]. В силу возраста несовершеннолетний не всегда в состоянии понимать характер и последствия своих действий, а последствия для него могут проявиться и в форме заболевания. Недаром запрет на азарт для лиц, не достигших восемнадцатилетнего возраста, предусмотрен законодателем [25]. Более того, сама информация, побуждающая у детей желание принять участие в азартных играх, отнесена к причиняющей вред здоровью и (или) развитию детей [26].

Законопроект об изменении законодательства, касающегося игорного бизнеса, подготовленный 17.03.2011 Генеральной прокуратурой РФ во исполнение поручения президента, предлагал дополнить главу «Преступления против здоровья населения и общественной нравственности» статьей, предусматривающей ответственность за незаконные организацию и проведение азартных игр. Обоснование данного предложения таково: «сегодня организация игорного бизнеса поставлена в особые правовые рамки, в том числе в целях охраны нравственности и интересов несовершеннолетних; незаконные действия в этой сфере должны рассматри-

ваться не как экономическое преступление (незаконная предпринимательская деятельность), а как создающие серьезную угрозу основам общественной нравственности, деморализующие психическое состояние людей, регулярно участвующих в незаконно проводимых азартных играх (синдром лудомании). Незаконная организация игорных заведений и организация проведения азартных игр юридическими лицами, зарегистрированными в установленном порядке, и физическими лицами, создающими нелегальные игровые заведения, а также систематическое предоставление помещений для незаконного проведения азартных игр, отличаются повышенной степенью общественной опасности и имеют специфический видовой объект преступления — общественную нравственность» [27].

Несмотря на предложения Генеральной прокуратуры РФ, объект преступления по ст. 171.2 УК РФ — далеко не общественная нравственность и здоровье населения.

Закономерно возникает вопрос об обоснованности определения объекта по ст. 172.1 УК РФ, как общественных отношений в сфере экономической деятельности, когда ущерб экономике азартными играми, которые по закону не могут быть организованы и проведены там, где не создана игорная зона, причинен быть не может, тогда как удар по нравственности (игрозависимые несовершеннолетние, признанные ограниченно дееспособными взрослые люди) будет нанесен всегда.

Литература:

1. Лукьяница Г. Ф. Уголовно-правовые меры борьбы с азартными играми: автореф. дисс. на соискание ученой степени к. ю. н. — Москва, 1993, с. 13.
2. Севостьянов Р. А. Проблемы уголовной ответственности за организацию и ведение игорного бизнеса: автореферат дисс. на соискание ученой степени к. ю. н. — Саратов, 2009, с. 26.
3. Эдуард III, король Англии с 1327 по 1377. URL:

13. Медведева И. С., Чашин И. А. Проблема игромании в молодежной среде. URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/pedagogy-psychology-and-sociology/social-structures-and-social-relations/3165-medvedev-eu-chashchin-ia> (дата обращения: 30.03.2013 г.).
14. Уголовное право России. Практический курс: Учебник / Под общ. и науч. ред. А. В. Наумова. М., 2010. С. 565 (автор главы 33 — канд. юрид. наук, доцент И. Г. Соломоненко).
15. Статистические данные представлены по состоянию на 2006 год, до вступления в силу ФЗ от 29.12.2006 года № 244-ФЗ. URL: <http://eluur.tv/index.php/privacy-policy/135-ludomaniya> (дата обращения: 31.03.2013 г.).
16. Иванова С. В. Игромания — реальная угроза социуму URL: <http://eluur.tv/index.php/privacy-policy/135-ludomaniya> (дата обращения: 31.03.2013 г.). Статистические данные представлены по состоянию на 2006 год.
17. Пояснительная записка к проекту Федерального закона «О внесении изменения в статью 30 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»// СПС «Консультант Плюс».
18. 142857 тыс. чел по переписи населения в 2010 г. URL: <http://www.rg.ru/2011/12/16/stat.html> (дата обращения: 25.03.2013 г.).
19. Питерцева М. Ставка — или жизнь// Журнал практических советов, май 2008 г. URL: http://www.magalif.ru/?an=igro_stavkabz (дата обращения: 30.03.2013 г.). Согласно прогнозам — данная цифра увеличится втрое.
20. Сайт врача-психотерапевта Ивановой С. В. URL: <http://eluur.tv/index.php/template-styles/psikhoterapevt-selena-vasilevna-ivanova> (дата обращения: 28.04.2013 г.).
21. Федеральный закон от 30.12.2012 N 302-ФЗ (ред. от 04.03.2013) «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»// СПС «Консультант Плюс».
22. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 04.05.1990 N 4 (ред. от 25.10.1996) «О практике рассмотрения судами Российской Федерации дел об ограничении дееспособности граждан, злоупотребляющих спиртными напитками или наркотическими средствами»//СПС «Консультант Плюс».
23. Основные показатели деятельности наркологической службы в РФ за 2011—2012 г. URL: <http://www.nncn.ru/objects/nncn01/1377084053.pdf> (дата обращения: 30.08.2013); статистика реабилитации наркоманов и алкоголиков в ЦЗМ (Воронеж). URL: <http://czm-vrn.ru/about/statistika-czm> (дата обращения: 30.08.2013); статистика работы центра «Новая жизнь» (Санкт-Петербург) URL: <http://newliferus.ru/statistika>.
24. Исследования были проведены среди студентов (348 чел.) БГУ и ВСГТУ (Р. Бурятия, г. Улан-Удэ) в 2006 году, сайт врача-психотерапевта. URL: <http://eluur.tv/index.php/privacy-policy/135-ludomaniya>, <http://eluur.tv/index.php/template-styles/psikhoterapevt-selena-vasilevna-ivanova> (дата обращения: 31.03.2013 г.).
25. ч.2 ст. 7 Федерального закона от 29.12.2006 N 244-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013)// СПС «Консультант Плюс».
26. ч.2 ст. 5 Федеральный закон от 29.12.2010 N 436-ФЗ (ред. от 29.06.2013) «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию»// СПС «Консультант Плюс».
27. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в УК РФ, КоАП РФ, ст. 151 УПК РФ». URL: <http://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-71385/> (дата обращения: 28.04.2013 г.).

Правовой анализ экономических выгод поставок товаров на основе международных договоров

Камалов Ойбек Ахматович, кандидат юридических наук, доцент
Академия Министерства Внутренних дел Республики Узбекистан (г. Ташкент)

Договор поставки товаров (продукции) на международном поприще в экономических отношениях между странами широко используется как один из видов гражданско-правового договора. Следовательно, составленный и исполненный на профессиональном уровне вид такого договора, оказывает положительное влияние на результат ведущих хозяйственную деятельность субъектов и на экономику страны в целом.

Необходимо также отметить, что принят ряд международных документов по упорядочению договорных отношений доставки продуктов на международном уровне. К числу таких документов относятся — Конвенция ООН «О договорах купли-продажи международных товаров» [4], «Принципы международных коммерческих договоров» в новой редакции, принятой в 2004 году 83-й сессией Совета УНИДРУА — Международный институт

унификации частного права [7], Соглашения «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников СНГ» и «О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности, заключенное правительствами государств-участников СНГ» [3].

Естественно, данные документы и правила указанные в них, являются важным источником в определении особых условий в договорах поставки продукции между хозяйствующими субъектами, а также в усовершенствовании национального законодательства стран участников.

Современные технологии и финансовая деятельность требуют нового подхода и решения, в том случае, когда договорные соглашения являются межгосударственными по своей сути, что предусматривает развитию сеть экономики. Выбор предмета для составления договора большей частью зависит от желания государства принять что-то извне, тем самым изменив свои подходы к экономическому развитию, к экономическому решению в пользу международного регулирования финансового вопроса. Юридические и другие обстоятельства должны всегда быть рационально взвешены. Также должна быть четко определена сфера применения новых экономических правил, то есть будут ли они применяться лишь к ситуациям с международным элементом, либо они также будут регулировать внутренние национальные правовые отношения в сфере заключения экономических договоров, скажем по поставке товаров. И для этого необходимо, чтобы конкурентно способная часть экономической системы государства была развита на самом требуемом и платежеспособном уровне. Это прежде всего на сформированной мощной законодательной и правовой базе, постоянном ее совершенствовании, системной государственной помощи в вопросах предоставления бизнесу льгот и преференций, техническом и технологическом переоснащении и модернизации производства.

Еще в начале 90-х годов в Узбекистане были приняты законы «О разгосударствлении и приватизации», «О собственности», которые позволили за короткий срок реализовать в частную собственность десятки и сотни тысяч объектов государственной собственности в отраслях промышленности, торговли, общественного питания и услуг, внедрить принципы арендной собственности, в первую очередь, в сельском хозяйстве.

Основополагающую роль в развитии частного предпринимательства сыграл принятый также в 2000 году Закон «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности», в котором закреплены все основные гарантии и условия для свободного участия граждан в предпринимательской деятельности, защищены права и законные интересы субъектов предпринимательства и бизнеса [1].

Важнейшим приоритетом экономического развития является создание максимума благоприятных условий, льгот и преференций, оказание всесторонней поддержки для ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства, без которого невозможно обеспе-

чить будущее всей экономики. Нельзя забывать, что развитие ускоренными темпами именно этой сферы является одним из важнейших факторов наполнения внутреннего рынка конкурентоспособной и качественной продукцией, создания новых рабочих мест, и обеспечения на этой основе увеличения доходов и повышения благосостояния населения. Говоря об исключительной важности развития малого бизнеса и предпринимательства, необходимо отдавать себе отчет в том, что, решая эту проблему, непосредственно можно реализовать фундаментальную задачу, во многом определяющую суть и содержание экономических реформ — устойчивого формирования частного сектора, как основу экономически развитого общества.

Торговый обычай (*custom in trade*) — общепризнанное правило, сложившееся в сфере торгового обмена на основании длительного, систематического и единообразного регулирования конкретных фактических отношений. Обычаи являются источниками права, хотя нигде не зафиксированы. Этим обычаями отличаются от норм закона. Они, как правило, публикуются в справочной и иной специальной литературе.

Торговые обычаи как разновидность международно-правовых обычаев широко применяются во внешнеторговом обороте.

В коммерческой практике также используются торговые обыкновения (*commercial usages*), которые означают заведенный порядок или фактически установившееся в торговых отношениях правило, которое служит для определения воли сторон, прямо не выраженной в договоре. Торговые обыкновения учитываются постольку, поскольку стороны знали об их существовании и имели в виду, заключая договор. Чаще всего обыкновения применяются в области морских перевозок. Например, обыкновения могут регулировать отношения сторон в случае, когда они в той или иной форме признали необходимым применение обыкновений какого-либо порта.

Исходя из общих положений разграничение понятий — возможно провести по следующим признакам: обычаи — правила поведения, являющиеся источником права, обыкновения — не являются источником права, их применение в фактических отношениях зависит от воли сторон, прямо не выраженной в договоре.

При заключении и исполнении внешнеторговых договоров купли-продажи значительную роль играют такие обычаи, сложившиеся в международной торговле, как базисные условия поставки [2].

Учитывая важнейшую роль торговых договоров в истории международных отношений, признавая их возрастающее значение как источника мирного сотрудничества между нациями, споры, касающиеся договоров, должны разрешаться только мирными средствами и в соответствии с принципами международного права.

Унифицированные правила, которые издаются УНИДРУА, в связи с межправительственной структурой организации, обычно издаются в форме Международных Конвенций, которые превалируют национальным правом

государств, подписавших конвенцию, ...обусловило все более частое использование альтернативных форм нормативно-правового регулирования. К таким альтернативным формам можно отнести типовые (модельные) законы, которые страны могут принимать во внимание при принятии национального законодательства относительно предмета регулирования, а также общие принципы, которые прямо адресованы судьям, арбитрам и договорным сторонам, которые могут сами для себя определять, использовать их или нет. Также можно назвать юридические справочники, посвященные, как правило, новым бизнес-технологиям, определенным формам договоров или организации как национального, так и международного рынков. В общем, принятие так называемых правил «hard law» (то есть Конвенций) необходимо только для регулирования двусторонних отношений, лежащих в основе контрактного права, либо в случаях, когда затрагиваются государственные интересы или интересы третьих лиц (как, например, в случае права собственности) [5].

Договор поставки — является одним из самых распространенных видов договора заключаемый в коммерческих целях, и поэтому он оказался самым обсуждаемой темой в судебной практике. В настоящее время на правовое регулирование отношений договора поставки направлены десятки разных многоуровневых нормативных актов (как гражданско-правовых, так и смежных отраслей права, как частного, так и публичного права). В действующем многих гражданском законодательстве правовому регулированию договора поставки посвящены многие разделы. Также рассматриваются вопросы по регулированию разногласий при подписании образца договора поставки, порядок поставки товара по договору, ассортимент поставляемого товара и другие аспекты взаимоотношений сторон по заключенной сделке.

Источники правового регулирования договоров международной купли-продажи товаров имеют определенную специфику. К основным источникам относят международные договоры, отечественное законодательство, обычаи.

Практически во всех странах приняты законодательные акты, содержащие нормы, регулирующие отношения по международной купле-продаже. Например, во Франции, Германии, США, Швейцарии такие нормы содержатся в торговых кодексах. В Великобритании приняты специальные законодательные акты по международной купле-продаже (Закон Великобритании 1979 г. о купле-продаже товаров, Единообразный закон о международной купле-продаже). В России принят Федеральный закон от 13 октября 1995 г. «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Закон определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, порядок ее осуществления российскими и иностранными лицами, права, обязанности и ответственность органов государственной власти РФ и органов государственной власти субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности [2].

Договором поставки называется соглашение, по которому одна сторона — поставщик обязуется передать в обусловленный срок другой стороне — покупателю товары для использования по его личному усмотрению. Договор поставки является возмездным и взаимным. Главная особенность договора поставки, как следует из определения, это особый характер использования товара, являющегося его предметом. Возможно, что такой товар будет приобретается «для хозяйственных целей» или иных целях, не связанных с семейным, домашним и другим использованием. Таким образом, товар приобретается по договору поставки для дальнейшего производственного использования.

Договор поставки считается заключенным, когда между сторонами достигнуто соглашение о предмете договора и сроках поставки. Предмет договора — это условия о товаре, о его наименовании, количестве и качестве. Устанавливая предмет договора, стороны должны точно указать название товара, не допускающее подмены, а также номера реквизитов и технических условий и других необходимых документов.

Еще одно условие, которое входит в предмет договора — это условие о качестве. Под качеством поставляемого товара понимается соответствие его свойств уровню требований договора или закона, а также совокупность признаков, которые определяют его пригодность для использования по назначению.

Венская Конвенция о праве международных договоров (со «Статусом Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (заключена в Вене, 11 апреля 1980 года)) принимая во внимание принципы международного права, воплощенные в Уставе ООН, такие, как равноправие, суверенитет и независимость государств, указывает, что кодификация и прогрессивное развитие права договоров, будет способствовать достижению дружественных отношений между народами и осуществлению их сотрудничества друг с другом [6].

Настоящая Конвенция регулирует только заключение договора купли-продажи и те права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого договора. В частности, поскольку иное прямо не предусмотрено в Конвенции, она не касается:

- а) действительности договора, каких-либо из его положений или обычая;
- б) последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар.

Или как указывается в **статье 3.:** а) Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

б) Настоящая Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товары,

закключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

Конечно, сторона не вправе ссылаться на то обстоятельство, что его согласие на обязательность для него договора было выражено в нарушении того или иного положения его внутреннего права, касающегося компетенции заключать договоры поставок, как на основе недействительности его согласия, если только данное нарушение не было явным и не касалось нормы его внутреннего права особо важного значения по поставкам товаров.

Если правомочие представителя на выражение согласия стороны на обязательность для него конкретного договора обусловлено специальным ограничением, то на несоблюдение представителем такого ограничения нельзя ссылаться как на основе недействительности выраженного им согласия, если только другие участвовавшие в переговорах сторон не были уведомлены об ограничении поставок до выражения представителем такого согласия. Статья 25.: «нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том

же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его». Что конечно, может, привести к разностороннему толкованию с экономической точки зрения данной статьи, скажем, экономистами или юристами пострадавшей стороны?!

Учитывая, что финансовая ориентировка в практике разрешения споров по контрактам международных поставок товаров может сыграть существенную роль в улучшении договорной работы, и повышении уровня ответственности за неисполнение обязательств, и принятии необходимых мер при их нарушении, прежде чем обращаться в арбитражные суды, специалистами высказываются соображения о том, что нужно принимать во внимание новые или возникшие (особые) условия поставок.

Важным состоянием международных и некоторых других документов, имеющих важное значение при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов, определении ответственности сторон при их ненадлежащем исполнении, а также при разрешении споров, необходимо учитывать следующие этапы: 1) международная купля-продажа товаров; 2) функционирование международного коммерческого арбитража. И что, немаловажно, принимать во внимание процедуру поддержки со стороны законодательства и международных конвенций (соглашений), которые являются необходимыми элементами в составлении международных сделок.

Литература:

1. Из доклада Президента Республики Узбекистан И.Каримова на открытии международной конференции «О роли и значении малого бизнеса и частного предпринимательства в реализации социально-экономической политики в Узбекистане». Ташкент, 14 сентября 2012 года.
2. Источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров: http://www.leasingworld.ru/vnesh_econom_deyat_pp/994-istochniki-pravovogo-regulirovaniya-dogovora.html
3. Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников СНГ (Киев, 20 марта 1992 г., вступило в силу с 1 июля 1992 г.) и Соглашение стран СНГ о порядке разрешения хозяйственных споров — Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности, заключенное правительствами государств — участников СНГ (Киев, 20 марта 1992 г., вступило в силу с 8 апреля 1993 г.). Опубликовано в: Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. Вып. № 4. Минск, 1992.
4. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг 1996 йил 30 августдаги 294-I-қарори билан Ўзбекистон Республикаси қўшилган «Бирлашган Миллатлар Ташкилотининг Халқаро товарлар олди-сотдиси шартномалари тўғрисида»ги Конвенцияси / Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг Ахборотномаси, 1996 й., № 9, 157-м.
5. Факторы, которые определяют выбор выпускаемого документа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
6. Электронный источник: <http://base.garant.ru/2540820/>
7. Юридическая Россия — образовательный правовой портал: <http://law.edu.ru>

Модель виктимности

Канчурина Александра Андреевна, адъюнкт Вологодского института права и экономики, старший психолог
Психологическая лаборатория ФКЛПУ «Областная больница им. Ф. П. Гааза УФСИН России по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области»

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук, доцент;
Шатровой Олег Вячеславович, кандидат психологических наук, доцент
Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена (г. Санкт-Петербург)

Виктимность как психологический феномен мотивирована, целенаправленна и носит активный характер. В силу этого виктимность можно считать деятельностью. Замечательно, что это относится ко всем типам жертв, то есть к жертвам социального, стихийного, техногенного и криминального характера. (2,3,4). В целях более полного понимания психологической сущности виктимности можно предпринять попытку выделить единицу этого феномена. Как известно, единица психического феномена далее не делима и включает в себя все отношения, связанные с явлением. Первым и основополагающим периодом становления социально — психологических отношений является старший дошкольный возраст. Именно в этом периоде Д.Б. Эльконин выделил ведущую игровую деятельность и роль в качестве ее единицы. Считая виктимность деятельностью, в качестве единицы виктимности, раскрывающую ее сущность можно принять роль. Можно так же полагать сензитивным периодом формирования виктимных отношений старший дошкольный возраст. Исходя из этого, человек только тогда активизирует виктимность как деятельность, когда он принимает роль жертвы. И, так называемая жертва, обстоятельств и личность с виктимным симптомокомплексом становятся жертвой после принятия таковой роли.

Исходя из принятого положения о виктимности как деятельности и определения ее субъекта как личности с виктимным симптомокомплексом, возникает возможность классифицировать жертвы на синдромальном уровне.

Представляется возможным выделить следующие синдромы. Синдром героя, синдром мученика, синдром неудачника, синдром потерпевшего, синдром травматика. Такая классификация является дискретной по ведущему специфическому признаку. Далее, опосредованная ролью готовность исчезнуть, «не быть» социально или/и физически, то есть нигилизация социального и/или физического Я; сразу, мгновенно или в известном временном интервале делает возможным предпринять попытку математического моделирования виктимности. Исходя из обсужденных выше детерминант примерную математическую модель можно представить в следующем виде:

$$Ж = t (P ((Яф Яс) С) М) В, \text{ где}$$

Ж — факт жертвы;

Т — временной интервал существования жертвы;

Р — роль жертвы, специфически наполненная, обусловленная базовой неспецифической готовностью быть уничтоженной;

Яф — физическое Я, которое может изменяться от полноценной представленности до полного разрушения или уничтожения;

Яс — социальное Я, которое так же может от полноценной представленности изменяться до полного уничтожения;

С — самооценка, которая может изменяться от завышенной до заниженной;

М — мотивация, представленная активацией, усилием и степенью напряженности соответствующих потребностей;

В — восприятие специфического аверсивного стимула.

Вариативное сочетание всех параметров предложенной модели может представлять собой континуум жертвы.

В связи с предложенной формулой рассмотрим несколько вариантов. В качестве первого проанализируем героя как жертву. Временной интервал существования героя может быть как сколько угодно продолжительным, так и минимальным до секунд. Человек принимает роль «Героя». Его физическое и социальное Я ярко выражены, самооценка высокая, мотивация активирована, степень напряженности потребности в признании высокая. Ведется активный поиск ситуации для реализации роли «Герой — Жертва». Герой, приняв роль жертвы во имя чего — либо, не исключает возможности исчезнуть физически, что бы как можно выше поднять Я — социальное. Роль Жертвы — Неудачника в логике предложенной формулы будет выглядеть следующим образом, по времени она длительная, физическое и социальное Я пессимистичны, однако нет стремления к их уничтожению, самооценка занижена, мотивация отличается фрустрированностью потребности признания и актуализации. Ведется поиск ситуации для реализации роли Жертва — Неудачник. Далее, Жертва позора принимает роль опозоренного, время существования имеет сжатый до развязки промежуток. Человек готов уничтожить свое Я физическое для сохранения Я — социального. Самооценка, как правило, адекватная, мотивация представлена выраженной потребностью признания, негативные стимулы ситуации позора воспринимаются субъективно значимо, обостренно.

Подводя итоги, целесообразно сделать следующие выводы:

1. Виктимность является деятельностью, мотивированной, активной, нацеленной на результат.

2. Одной из базовых детерминант адекватности отражения аверсивного стимула является мотивация.

3. При решении задачи по отражению аверсивного стимула в деятельности человека личностные и ситуационные переменные влияют на мотивационные конструкты (актицию и усилие), которые — на процессы переработки информации.

4. Единицей виктимности как деятельности следует принять роль.

5. Результатом виктимности как деятельности является реализация отношений жертвы.

6. Сензитивным периодом формирования виктимности можно считать старший дошкольный возраст с ак-

туализированной потребностью в полоролевой идентификации.

7. Сензитивным периодом формирования симптомо-комплекса жертвы можно считать подростковый возраст.

Индивидуальная виктимологическая превенция должна базироваться на понимании психофизиологических предпосылок и дефектов индивидуально-психологического характера (включая нарушения эмоционально-волевой и мотивационной сфер), социально-психологических особенностей личности и ориентироваться на тип виктимной деятельности.

Литература:

1. Анисимов А. И., Матусевич М. С., Шатровой О. В. Виктимная психология. Системно-деятельностный подход к обнаружению аверсивного стимула. Монография — СПб.: «Издательство РГПУ им. А. И. Герцена», 2013
2. Баринов А. М. Виктимологический аспект чрезвычайных ситуаций.
3. Безопасность жизнедеятельности / Под ред. Л. А. Михайлова. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2010. — 460 с.
4. Канчурина А. А. Социально-психологические аспекты совершения насильственных преступлений против близких родственников. Прикладная юридическая психология № 1 2013 г. 88—99 с.
5. Невский Н. Н. Виктимология и ее основополагающие аспекты: монография / Н. Н. Невский, А. А. Кулакова; Владим. юрид. ин-т. — Владимир, 2007.
6. Шатровой О. В., Матусевич М. С., Анисимов А. И. Превенция развития экстремистско-террористических отношений. Методические рекомендации. — СПб.: «Издательство РГПУ им. А. И. Герцена», 2010.

Хозяйственно-правовые механизмы обеспечения конкурентоспособности продукции предприятий ОПК на международных рынках

Семенов Артём Викторович, соискатель

Национальный университет «Юридическая академия Украины им. Ярослава Мудрого» (г. Харьков)

Статья посвящена рассмотрению правовых механизмов, применение которых влияет на конкурентоспособность вооружений и военной техники на внешних рынках. Выявлены положительные и отрицательные моменты практического применения этих механизмов, а также влияние в современных условиях стандартизации и сертификации на конкурентоспособность продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, конкурентоспособность, хозяйственно-правовые механизмы, государственная поддержка ВЭД.

Производственный и научно-исследовательский потенциал оборонно-промышленного комплекса (далее — ОПК) бывшего советского государства, который унаследовали страны СНГ, претерпел серьезные метаморфозы за последние два десятилетия. Изменились не только организационно-правовые формы предприятий: некоторые из них вошли в состав хозяйственных объединений, некоторые были корпоратизированы или перешли из государственного управления под контроль частных собственников. Но самый главный вызов, которому подверглись предприятия впоследствии демилитаризации экономики — это умение выстроить работу в достаточно жестких рыночных условиях глобального уровня. Вслед-

ствие сокращения государственного заказа в 8–10 раз, предприятия были вынуждены искать рынки сбыта своей продукции за пределами страны, сталкиваясь на международных рынках с жесткой конкуренцией западных производителей. Таким образом, место оборонного предприятия в оборонно-промышленном комплексе сегодня определяется конкурентоспособностью его продукции в глобальном масштабе и умением её продвигать на внешние рынки.

В соответствии с классическим экономическим толкованием, *конкурентоспособность* — это способность товара или услуги выдержать сравнение с аналогичными товарами и услугами других производителей при сохранении среднерыночной цены [1].

Резюмируя, можно утверждать, что конкурентоспособность продукции определяется её преимуществом перед аналогичными товарами по характеристикам при установленной среднерыночной цене. Тем не менее, всё больше и больше потенциальные покупатели военной техники и вооружений (далее — ВВТ) при выборе учитывают не связанные с ценой и характеристиками факторы, такие как издержки при последующей эксплуатации (стоимость полного жизненного цикла), а также стоимость услуг по ремонту и модернизации в дальнейшем. В современном мире конкурентоспособность ВВТ на международных рынках зависит и от возможности задействовать сопряженные финансово-экономические механизмы для приобретения техники на более выгодных условиях, а также и от реализации государством внешнеэкономической политики, применения офсетов и т. д.

Исследованием проблемы хозяйственно-правовых механизмов обеспечения конкурентоспособности ОПК как отрасли промышленности занималось ряд ученых, среди которых следует отметить А.И. Васильева, В.В. Кудашкина, а изучением вопросов конкурентоспособности экономических систем — Дж. Кейнса, Р.А. Фатхутдинова. Вместе с тем, исследование правовых средств повышения конкурентоспособности продукции отечественного ОПК на внешних рынках не проводилось.

Актуальность вопроса изучения хозяйственно-правовых механизмов повышения конкурентоспособности продукции ОПК на международных рынках вооружений определяется тем, что до настоящего времени эта тема исследована недостаточно.

Конкурентоспособность продукции ОПК также зависит от соответствия её определённым стандартам, которые признаны в мировой практике. Такие системы стандартизации внедряются не только в пределах отдельных государств, но и в системах коллективной безопасности. Таким образом, соответствие продукции ОПК этим унифицированным стандартам позволяет получать доступ на финансово благополучные рынки западных стран и, в следствии, повышать конкурентоспособность ВВТ перед аналогичной продукцией конкурентов, которая этим стандартам не соответствует.

Как показывает статистика, экспортные поставки продукции ОПК из года в год продолжают оказывать существенное влияние на торговое сальдо стран СНГ. При этом рост заказов на высокотехнологичную продукцию ОПК имеет комплексный характер для экономики страны и влечет за собой создание новых рабочих мест, развитие научного потенциала.

Так, согласно данным официальной статистики, в 2012 году объем экспорта вооружений из РФ вырос на 12% по сравнению с 2011 годом и составил около 15,7 миллиарда долларов. Государственная политика РФ направлена на постоянное повышение конкурентоспособности экспортных предложений [2]. Объем внешних поставок вооружения и военной техники из Украины по итогам 2012 года

составил 1,34 миллиарда долларов, также продемонстрировав рост [3].

В таком контексте государство становится максимально заинтересованным реализовывать экономическую политику, которая направлена на предоставление определенных стимулов и льгот оборонным предприятиям, повышая и свою собственную конкурентоспособность. Согласно исследованиям Центра конкурентоспособности IMD, который составляет ежегодный мировой рейтинг конкурентоспособности, в 2013 году по конкурентоспособности в мире Россия занимает 42 позицию, а Украина 49, значительно увеличив свои позиции по категориям производство и экспорт [4].

Для стимулирования экспорта продукции оборонных предприятий в мире приобрели распространение определённые организационно-финансовые инструменты. Они, хотя и основываются на общих принципах внешнеэкономической деятельности, но имеют ряд своих отличительных особенностей. Рассмотрим эти особенности в правовом контексте.

Предоставление низкопроцентных кредитов на покупку вооружений и военной техники для страны-покупателя имеет большое значение, поскольку, как правило, суммы оборонных контрактов очень значительные и без использования дополнительных финансовых механизмов не позволяют государствам самостоятельно одновременно закупать несколько позиций вооружений. В то же время, отечественные коммерческие банки не заинтересованы в таком виде кредитования в силу того, что они не располагают достаточным количеством ресурсов и не приемлют систему обеспечения по кредитам такого рода. И только лишь государственные банки способны поддержать производителей вооружений как на стадии строительства вооружений и военной техники, так и при её экспорте в третьи страны. Правовая регламентация экспортного кредитования осуществляется в соответствии с Договоренностью об экспортном кредитовании с официальной поддержкой Организации экономического сотрудничества и развития [5]

Связанным финансовым инструментом является *предоставление государственных гарантий* — это письменное обязательство Правительства экспортеру или банку отвечать полностью или частично за неисполнение перед ним обязательств другой стороной соглашения по контракту/финансовому обеспечению. Правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг) утверждены Постановлением Правительства РФ № 803 от 1 ноября 2008 года [6].

Ещё одним важным механизмом поддержки производителей вооружений и техники двойного назначения является *лизинг вооружений и военной техники*. В оборонной сфере может применяться как финансовый, так и операционный лизинг. С учётом того, что срок договора лизинга вооружений существенно меньше срока по-

лезного использования объекта лизинга, то наибольшее распространение приобрёл именно операционный лизинг. Особенность операционного лизинга заключается в том, что по окончании лизингового договора объект лизинга выкупается лизингополучателем по остаточной стоимости. При этом, лизинг ВВТ, как правило, сопровождается обязательствами по техническому обслуживанию поставляемой техники и оказанию других услуг, которые, в конечном счете, существенно увеличивают стоимость основного контракта. Таким образом, в отличие от кредитных обязательств, при лизинговых отношениях возможно продвижение дополнительных услуг.

Ещё одним финансовым инструментом при экспортных поставках вооружений и военной техники является *международный факторинг*. В случае проведения международных факторинговых операций, товары и услуги экспортируются с отсрочкой платежа, что определяется в договоре факторинга. Использование механизмов факторинга оправдано в случае регулярных внешнеэкономических поставок, например, запасных частей и комплектов для вооружений.

Кроме организационно-финансовых инструментов для поддержки конкурентоспособности и продвижения продукции на внешние рынки также используются организационно-хозяйственные механизмы.

Одним из наиболее эффективных механизмов, который позволяет технологически закрепиться на рынке вооружений страны партнера и его союзников, является *создание совместных производств или передача лицензий на производство*. С целью создания совместного производства на территории страны-реципиента, происходит передача технологий и лицензий на производство конкретных вооружений или военной техники. Это своего рода дальновидные контракты, которые, как правило, предполагают технологическую экспансию и более тесную экономическую отраслевую интеграцию.

Содействующим фактором конкурентоспособности при внешних поставках вооружений и военной техники выступает и применение *офсетных механизмов*, которые относятся к разновидностям внешней торговли. Суть офсетной торговли заключается в предоставлении определенных встречных компенсаций поставщиком вооружений заказчику в виде субподрядов, встречных торговых или инвестиционных обязательств. Офсетов могут быть прямыми, непрямыми и не связанными с предметом поставки.

Прямой офсет предполагает в дополнение к поставкам готовых вооружений и/или военной техники оказание услуг по созданию производственно-ремонтных мощностей, строительство необходимой инфраструктуры, поставку оборудования, а также комплектов, что благоприятно сказывается и на других отраслях экономики страны-экспортёра. Непрямые офсетов, хотя и не имеют непосредственного отношения к выполнению экспортного контракта, но касаются других аспектов оборонного производства. Не связанные офсетов предполагают органи-

зацию экономического взаимодействия также и в секторе гражданской продукции, что выражается в других формах внешней торговли — встречных закупках, бартерных расчётах, проведение клиринговых операций. Любое государство, заинтересовано в том, чтобы использовать именно офсетные механизмы при экспорте вооружений и военной техники, таким образом, повышая экономическую эффективность взаимоотношений с партнёрами.

Рассмотренный хозяйственно-правовой инструментарий в современных условиях оказывает существенное влияние на конкурентоспособность вооружения и военной техники в целом на международных рынках. В то же время, воплощение рассмотренных организационно-финансовых и организационно-хозяйственных механизмов оказывается невозможным в полной мере без государственного посредничества, скорее, без государственной экономической политики в этом направлении. Одним из эффективных шагов стало создание в октябре 2011 года в РФ ОАО «Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» с целью покрытия финансовых рисков, которые возникают во время экспорта вооружений и военной техники в виде 100% дочерней компании Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». На деятельность Агентства распространяется государственная гарантийная поддержка и финансовая поддержка Внешэкономбанка. Основной целью деятельности Агентства является осуществление поддержки экспорта российской продукции и российских инвестиций за рубежом по следующим основным направлениям: страхование экспортных кредитов от предпринимательских (коммерческих) и политических рисков; страхование российских инвестиций за рубежом от политических рисков [7].

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о важной роли описанных выше хозяйственно-правовых механизмов в продвижении ВВТ на международные рынки. Рассмотренные механизмы в определённой степени влияют и на рыночную конкурентоспособность продукции. Вместе с тем, как мы уже отмечали, конкурентоспособность продукции ОПК прежде всего зависит от её технических характеристик. Соответствие этих технических характеристик определённым международным стандартам открывает перед вооружением и военной техникой новые рынки, а также существенные возможности по межгосударственной кооперации. В современном мире стандартизация и сертификация продукции используются как маркетинговый инструмент для продвижения товаров на рынки.

С научной точки зрения понятие *стандартизации* рассматривается во многоуровневом аспекте. В разрезе нашего исследования стандартизация предусматривает качества продукции, работ и услуг в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии. Стандартизация ВВТ направлена на обеспечение конкурентоспособности и качества продукции (работ, услуг), единства

измерений, взаимозаменяемости тех средств, технической совместимости, исполнения государственных заказов и содействие соблюдению требований технических регламентов [8]. Практически всё ВВТ должны соответствовать государственным стандартам, в том числе признанным в определённом порядке межгосударственным и международным стандартам.

Очень важной функцией стандартизации является создание возможности участия оборонно-промышленных комплексов нескольких стран в кооперационных программах. Она применяется для того, чтобы предприятия могли привести свои технологические наработки к общему знаменателю.

Сертификация это — подтверждение соответствия качественных характеристик продукции, работ или услуг стандартам качества [9]. После успешного завершения процесса сертификации происходит получения сертификата, который является юридическим фактом.

Как для стандартизации, так и для сертификации применяется национальное законодательство. Вместе с тем, по собственной инициативе предприятий, они и их продукция могут проходить добровольную сертификацию на соответствие нормативным требованиям, принятым в других странах.

В качестве документов по стандартизации, устанавливающих требования к оборонной продукции, применяются межгосударственные и государственные военные стан-

дарты; национальные стандарты; стандарты ограниченного распространения; отраслевые военные стандарты, отраслевые стандарты с едиными требованиями для оборонной и народно-хозяйственной продукции; стандарты организаций, применяемые при выполнении оборонного заказа; правила, нормы и рекомендации по стандартизации и каталогизации оборонной продукции; классификаторы и кодификаторы, а также нормативно-технические документы системы общих технических требований к видам вооружения и военной техники [10].

В заключение отметим, что иностранные заказчики стремятся покупать те образцы вооружений, которые используются в вооруженных силах стран-экспортеров. Это объясняется необходимостью опережающей постановки вновь создаваемых ВВТ на вооружение отечественных вооруженных сил, поскольку для импортера часто нужна относительно старая военная техника [11].

Таким образом, для формирования успешной стратегии продвижения ВВТ на международные рынки нужна синергия государственной экономической политики в сфере содействия ВЭД и деятельности предприятий ОПК, которая направлена на постоянное совершенствование продукции в соответствии с мировыми стандартами, повышение её конкурентоспособности за счёт инновационной составляющей. А хозяйственно-правовые инструменты, необходимые для повышения конкурентоспособности на сегодня существуют в достаточном количестве.

Литература:

1. Экономическая энциклопедия. URL: <http://www.moneytimes.ru/encyclopedia/13282.html>.
2. Россия с начала года нарастила экспорт оружия на 15%. URL: http://ria.ru/defense_safety/20130624/945454771.html.
3. Экспорт украинского оружия: итоги 2012 года. URL: http://vpk.name/news/94103_eksport_ukrainskogo_oruzhiya_itogi_2012_goda.html.
4. Рейтинг 2013 Центра конкурентоспособности IMD. URL: <http://www.imd.org/news/World-Competitiveness-2013.cfm>.
5. The Export Credits Arrangement text. URL: www.oecd.org/tad/xcred/theexportcreditsarrangementtext.htm.
6. Постановление Правительства РФ № 803 от 1 ноября 2008 года. Об утверждении «Правил предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)» // URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=142367>.
7. Презентация Экспортно-страхового агентства России. URL: http://www.exiar.ru/file_plugin/filedownloadLink.php?file=/download_file/presentazia_agentstva_2012.pdf.
8. Юридический словарь. URL: <http://yurist-online.com/uslugi/yuristam/slovar/s/5624.php>.
9. Юридический словарь. URL: <http://yurist-online.com/uslugi/yuristam/slovar/s/5363.php>.
10. Зажигалкин А.В. О стандартизации в оборонной промышленности URL: <http://federalbook.ru/files/ОПК/Soderjanie/ОПК-7/III/Zajigalkin.pdf>.
11. Васильев А.И. Российский оборонно-промышленный комплекс на рынке вооружений: управление конкурентоспособностью. Автореферат. URL: <http://www.dissercat.com/content/rossiiskii-oboronno-promyshlennyi-kompleks-na-gynke-vooruzhenii-upravlenie-konkurentosposobn#ixzz2dFTMiww4>.

Функции государственного и самоуправляющегося регулирования использования и охраны земель обороны

Цыцюра Владимир Иванович, юрисконсульт юридической службы воинской части Вооруженных Сил Украины, соискатель Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана (Украина)

В статье рассматриваются функции государственного и самоуправляющегося регулирования использования и охраны земель обороны; проводится их классификация и анализ.

Ключевые слова: государственное регулирование, самоуправляющееся регулирование, функции, планирование, координация, организация, регулирование, контроль, земли обороны.

Features national and local regulation of use and protection of land defense.

Tsytsyura V. I.

The paper considers the functions of state regulation and self-governing land use and protection of defense, is their classification and analysis.

Keywords: government regulation, self regulation functions, planning, coordination, organization, management, control, ground defense.

Содержанием государственного и самоуправляющегося регулирования является комплекс функций, через реализацию которых субъекты государственного и самоуправляющегося регулирования осуществляют управленческий процесс, достигают определенной цели.

Термин «функция» (лат. function — исполнение, осуществление) в общем смысле означает деятельность, обязанность, работа; внешнее проявление свойств данного объекта, роль, которую осуществляет определенный социальный институт [1, с. 1430].

Функция означает деятельность, обязательность, работу, внешнее проявление свойств объекта в данной системе отношений [2, с. 1431]. Существует мнение о функциях как действий, видов, направлений деятельности субъекта регулирования в отношении объекта [3, с. 40—49], что функции регулирования составляют основы управленческих связей между субъектом и объектом. Такая точка зрения углубленная определением функций как относительно самостоятельных элементов исполнительной государственной деятельности, осуществляемой на основе закона или иного правового акта органами исполнительной власти присущими им методами. Целью функций регулирования является выполнение задач государства и общества путем властно организующей деятельности в разных процессуальных формах [4, с. 130].

Функцию можно рассматривать как категорию, которая не связана с конкретными субъектами управленческой деятельности. Именно функции регулирования составляют основы управленческих связей между субъектом и объектом. Так, функции государственной власти определяют как предусмотренные Конституцией и законами Украины направления или виды ее осуществления [5, с. 21].

Функции государственного регулирования определяют как основные направления деятельности государственных органов для обеспечения выполнения задач государственного управления [6, с. 166].

Существует точка зрения о том, что основные функции регулирования определяют последовательность управленческого цикла, по которой осуществляется любая из конкретных (специальных) функций государственного регулирования [7, с. 16].

На основании вышеупомянутого функции государственного и самоуправляющегося регулирования использования и охраны земель обороны можно определить как основные направления деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления для обеспечения выполнения задач государственного и самоуправляющегося регулирования использования и охраны земель обороны.

В.Б. Аверьянов отмечает, что функции регулирования подразделяются на следующие виды: а) общие (или основные) б) специальные (или специализированные), отражающие специфику или конкретного субъекта управления, или управляемого объекта в) вспомогательные (или обслуживающие), обслуживающих выполнение общих и специальных функций [8, с. 259].

Что касается классификации общих функций регулирования, то в научной литературе отсутствует единый подход к этому вопросу. Например: Р.М. Фалмер пишет о функции планирования, организации, выполнения, контроль [9], Г. Кунц и С. О'Доннел — функции планирования, организации, комплектования штатов, руководство и лидерство [10].

Функции регулирования делятся на основные (планирование; координация, организация; регулирования,

контроль) и специальные (предоставление и изъятие земель, мониторинг состояния земельных ресурсов и динамики его изменений, ведение государственного земельного кадастра; землеустройство; взимания платы за землю, государственный контроль за рациональным использованием и охраной земель; разрешение земельных споров; привлечение к юридической ответственности, изучение и картографирование земельных ресурсов и др.) [11].

К основным функциям государственного регулирования земельным фондом относятся: ведение государственного земельного кадастра и учета земель, планирование использования и охраны земель, их предоставления и изъятия, организация и осуществление землеустройства, установление контроля за использованием и охраной земель; разрешения споров [12, с. 202].

Вспомогательные функции государственного регулирования такие как финансирование, материально-техническое снабжение, транспортное обслуживание; кадровое обеспечение непосредственно на государственное регулирование в области использования и охраны земель обороны не влияет, однако необходимы для реализации общих и специальных функций государственного регулирования этой сферы [13 с. 130–131].

По содержанию и глубине решаемых задач, функции играют специфическую роль в регулировании земельными ресурсами. Одни, например, касаются не большого круга вопросов: осуществление государственного контроля за использованием и охраной земель или их мониторинга. Другие, в частности проведение землеустройства — это многоаспектная функция, охватывает комплекс вопросов технологического, экономического и экологического характера.

Не равнозначны функции регулирования и по глубине решаемых задач. В общей системе управления земельными ресурсами, одни из них, такие как изучение и картографирование земельных ресурсов и частично ведения государственного земельного кадастра, имеют характер подготовительных функций для осуществления всех других функций, которые касаются функций непосредственного, специализированного управления земельными ресурсами.

На основании вышеупомянутого функции государственного и самоуправляющегося регулирования использования и охраны земель обороны следует разделить на: 1) общие (основные) функции (планирование использования и охраны земель обороны, ведения государственного земельного кадастра, прогнозирование, координация, организация, государственный, самоуправляемый и общественный контроль за использованием и охраной земель обороны); 2) специальные (специализированные) функции (стандартизация и нормирование земель обороны, мониторинг земель обороны, решение земельных споров, землеустройство, изучение и картографирование земель обороны и т.д.); 3) вспомогательные (обслуживающие) функции (финансирование, материально-техническое снабжение, транспортное обслуживание; кадровое обеспечение и др.).

Формами планирования использования земель являются: 1) разработка и утверждение программ использования земель (государственных, региональных), 2) планирование территорий, 3) природно-сельскохозяйственное районирование земель.

Зонирование является разновидностью территориального планирования, осуществляется в пределах населенных пунктов, устанавливает требования относительно допустимых видов застройки и другого использования земельных участков в границах отдельных зон (ст. 180 Земельного кодекса Украины [14]).

Согласно требованиям ст. 187 Земельного кодекса Украины [14] предусмотрено, что контроль за использованием и охраной земель состоит в обеспечении соблюдения органами государственной власти, органами местного самоуправления, предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами земельного законодательства Украины.

Проанализировав данное определение по субъекту осуществления, можно выделить следующие формы контроля: государственный, самоуправляемый и общественный контроль.

Действующим земельным законодательством предусмотрено осуществление общественного контроля за использованием и охраной земель. В частности, согласно ст. 190 Земельного кодекса Украины [14] контроль осуществляется общественными инспекторами, назначаемыми соответствующими органами местного самоуправления и действуют на основании положения, утвержденного центральным органом исполнительной власти по земельным ресурсам.

Государственные стандарты в области использования и охраны земель обороны обязательны для выполнения и определяют понятия и термины, режим использования и охраны земель обороны, методы контроля за состоянием земель, требования по предотвращению вредного воздействия на земли обороны, устанавливают другие требования. Стандарты в области использования и охраны земель обороны разрабатываются и вводятся в действие Министерством экологии и природных ресурсов Украины (ч. 2 ст. 167 Земельного кодекса Украины [14]). В области использования и охраны земель, в том числе земель обороны, устанавливаются следующие нормативы: нормативы безопасности почв (ч. 2 ст. 165 Земельного кодекса Украины [14]); нормативы предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ и вредного воздействия физических и биологических факторов стационарными источниками; нормативы содержания загрязняющих веществ в отработанных газах передвижных источников (ст. 1 и 6 Закона Украины «Об охране атмосферного воздуха» [15]) и другие.

Одним из направлений государственного регулирования использования и охраны земель обороны является мониторинг, представляющий собой систему наблюдения за состоянием данных земель, в том числе земель, расположенных в зонах радиоактивного загрязнения (ч. 1 ст. 191 Земельного кодекса Украины [14]). Основной задачей

мониторинга земель, в соответствии с требованиями ст. 192 Земельного кодекса Украины [14], является прогнозирование эколого-экономических последствий деградации земельных участков в целях предупреждения или устранения действия негативных процессов. Объектом мониторинга является весь земельный фонд независимо от форм собственности на землю.

Функции самоуправляющегося регулирования использования и охраны земель обороны можно классифицировать по формам и сферам деятельности.

По формам деятельности выделяют: нормотворческую, учредительную, контрольную функции, а по сферам деятельности выделяют следующие функции: природоохранную, обеспечение комплексного социально-экономического и культурного развития соответствующей территории; регулирования вопросам бюджета, финансов и цен, обеспечение удовлетворения потребностей населения в жилых, транспортных, торговых, коммунально-бытовых услуг и услуг связи, обеспечение удовлетворения потребностей населения в области образования, здравоохранения, культуры, физкультуры и спорта; регулирования земельных отношений; социальной защиты населения; внешнеэкономической деятельности, содействие обороне государства, обеспечение законности, правопорядка, охраны прав, свобод и законных интересов граждан, обеспечение предоставления бесплатной первичной правовой помощи.

Реализуя нормотворческую функцию, органы самоуправляющегося регулирования в указанной области принимают нормативные акты локального характера (ст. 59 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине» [16]), разрабатывают и принимают устав территориальной общины, регламент совета (п. 1 и 48 ч. 1 ст. 26 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине» [16]) и другие.

Учредительную функцию органы самоуправляющегося регулирования в указанной области, реализуют на

пленарных заседаниях, где решается вопрос о количественном составе совета, внутренней структуре и персональный состав комиссий совета, его исполнительных органов, аппарата совета и его исполнительных органов, обеспечивая при этом принцип организационной самостоятельности местного самоуправления (п. 2–6 и 17 ч. 1 ст. 26 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине» [16]) и другие.

Контрольная функция органов самоуправляющегося регулирования в области использования и охраны земель обороны предусматривает осуществление представительными органами местного самоуправления контрольных мероприятий по проверке деятельности должностных лиц, исполнительных органов местного самоуправления и депутатов соответствующих советов. Эти мероприятия осуществляются в виде заслушивания отчетов, сообщений, рассмотрения депутатских запросов, принятие решений о досрочном прекращении полномочий должностных лиц местного самоуправления, деятельности временных комиссий местных советов (п. 10–14, 30, 40 и 47 ч. 1 ст. 26 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине» [16]).

Функции органов самоуправляющегося регулирования в области использования и охраны земель обороны по сферам деятельности детализируются и конкретизируются в виде определенных полномочий, которые закреплены в ст. 27–38 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине» [16] и отраслевом законодательстве. В общем самоуправляющееся регулирование должно стать средством децентрализации власти, способным обеспечить эффективное управление на местах, и действенным механизмом создания достойной среды существования человека, общества.

При этом органы самоуправляющегося регулирования и их должностные лица обязаны действовать в соответствии со ст. 19 Конституции Украины [17] лишь на основании, в пределах полномочий и способы, предусмотренные Конституцией и законами Украины.

Литература:

1. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А. М. Прохорова]. — [2-е изд.]. — М.: Сов. энциклопедия, 1983. — 1600 с.
2. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А. М. Прохорова]. — М.: Советская энциклопедия, 1984. — 1600 с.
3. Опришко В. Ф. Народнохозяйственный комплекс: управление и право / Опришко В. Ф. — М.: Политиздат Украины, 1983. — 167 с.
4. Битяк Ю. П. Административное право Украины: учебник для студ. высш. учеб. заведений юрид. спец. / Битяк Ю. П., Богуцкий В. В., Гарашук В. Н. — [2-е изд., Перераб. и доп.]. — М.: Право, 2003. — 576 с.
5. Органы государственной власти Украины: монография / [под ред. В. Ф. Погорилка]. — М.: Ин-т государства и права им. В. М. Корецкого НАН Украины, 2002. — 592 с.
6. Административное право Украины: учебник / [под общ. ред. С. В. Кивалова]. — М.: Юрид. лет., 2003. — 896 с.
7. Одинцова Г. С. Теория и история государственного управления: [опорный конспект лекций и методические указания к проведению практических занятий] / Г. С. Одинцова, Н. М. Мельтюхова. — М.: УАДУ (ХФ), 2001. — 136 с.
8. Административное право Украины. Академический курс: в 2 т. / [под общ. ред. В. Б. Аверьянова]. — М.: Ин-т государства и права им. В. М. Корецкого НАН Украины, 2007–592 с. — Т. 1: Общая часть. — 2007. — 592 с.

9. Фалмер Р. М. Энциклопедия современного управления: в 5 т. / Фалмер Г. М. — М.: Випк Энерго, 1992—786. — Т. 1. — Основы управления. Планирование как функция управления — 1992. — 168 с.
10. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций: в 2 т. / Г. Кунц, С. О’Доннел, [пер. с англ.]. — М.: Политиздат, 1981 — Т. 1. — 495 с.; Т. 2. — 512 с.
11. Корнеев Ю. В. Земельное право: [учеб. пособие] / Корнеев Ю. В. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — К.: Центр учебной литературы, 2011. — 248 с.
12. Административное право Украины: учебник / [Битяк Ю. П., Гаращук В. Н., Дьяченко А. В. и др.]; Под ред. Ю. П. Битяк. — М.: Юридическая литература, 2006. — 544 с.
13. Земельное право Украины: Учебн. пособие / [под ред. А. А. Погребного, И. И. Каракаша]. — К.: Истина, 2002. — 496 с.
14. Земельный кодекс Украины: Закон Украины от 25 октября 2001 г. (с последующими изменениями и дополнениями) // Ведомости Верховной Рады Украины. — 2002. — № 3—4. — Ст. 27.
15. Об охране атмосферного воздуха: Закон Украины от 16 октября 1992 № 2707-ХІІ // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1992. — № 50. — Ст. 678.
16. О местном самоуправлении в Украине: Закон Украины от 21 мая 1997 № 280/97-ВР // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1997. — № 24. — Ст. 170.
17. Конституция Украины от 28 июня 1996 г. // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1996. — № 30. — Ст. 141.

ИСТОРИЯ

Изучения исторических персоналий на уроках отечественной истории

Изотов Игорь Витальевич, учитель истории и обществознания
МБОУ «Лицей № 1 Брянского района» (г. Брянск)

Русский энтомолог и философ Александр Александрович Любищев писал: «Великая историческая личность — это такая личность, которая двигает историю вперед и назад». В истории личностями называют людей, обладающих ярко выраженной индивидуальностью. Изучение исторических персоналий, их влияния на процесс исторического развития, запоминается и усваивается учащимися с большим желанием, чем «сухое» оперирование событиями, фактами, датами. Создание яркого образа личности ее «человечности», влияния на процессы развития всемирной истории помогает учащимся более продуктивно изучать и усваивать учебный материал.

Каковы же на наш взгляд причины изучения исторической личности на уроке:

— каждая личность — это не просто человек сам по себе и только для себя. Большинство из людей, вошедших в историю, выражали интересы каких-то групп людей, словесий, партий;

— многие личности не всегда на всю жизнь остаются приверженцами какой-либо идеи. Одни меняли их через сознание и интерпретацию реалий, другие — потому, что их вынуждали это сделать, третьи — чтобы «идти в ногу со временем»;

— исторические личности, попадая на страницы разных изданий, приобретают противоположные черты характера, идет искажение характеристик. По возможности на уроке нужно провести анализ и выявление реальных черт характера конкретного человека;

— многие учащиеся приобретают себе кумиров, порой не всегда положительных зная их биографию лишь поверхностно. Поэтому важно оптимально и методически верно продумывать ход работы на уроке.

На наш взгляд изучение исторических персоналий будет более эффективно при соблюдении следующих условий:

— использование различных приемов, подходов, методик позволяющих «осветить» личность со всех сторон;

— тщательный отбор содержания информации позволяющий раскрыть особенности биографических данных личности, ее вклада в историю и влияния на дальнейший

ход развития исторических процессов;

— разработка таких типов уроков, которые способствовали бы увеличению и расширению объема усваиваемой учащимися информации, усиливали бы роль самостоятельной работы обучаемых при приобретении, усвоении и применении новых знаний, умений и навыков.

Работа с личностями станет так же более плодотворной, если будет носить оптимально организованные и методически разнообразные варианты деятельности обучаемых.

Изучение личности является одним из приоритетных направлений деятельности учащихся. Важно оптимально организовать и методически разнообразить варианты этой работы. Варианты изучения исторических личностей на уроках истории могут быть следующими:

Вариант 1. Изучение исторических «персоналий» по следующему алгоритму. Следование ему позволяет учащимся оценить их самые разноплановые стороны жизни и деятельности:

- 1) Запоминание фамилии, имени личности;
- 2) Ознакомление с этапами, периодами и содержанием деятельности личности;
- 3) Усвоение идейно-теоретических платформ изучаемой личности;
- 4) Уяснение, чьи интересы на том или ином этапе данная личность выражала;
- 5) Ознакомление с особенностями исторических процессов, в которых действует личность;
- 6) Изучение оценок личности её современниками и современными историками.

Отдельные блоки данного алгоритма могут исключаться из исследовательской цепи, в зависимости от наличия (отсутствия) того или иного аспекта в жизни и деятельности личности [3].

Вариант 2. Педагог, не называя имени личности, пробуждает к ней интерес. Затем тут же на уроке либо от занятия к занятию напоминает о ней всё новыми и новыми оценками и данными. Наступает время, когда информации накапливается столько, что учащиеся узнают, о ком идёт речь.

Вариант 3. Сравнительный анализ характеристик, качеств деятельности личностей, например руководителей государств, реформаторов, полководцев и т. д.

Вариант 4. Оценка личностей по поведению в сложных для Отечества или для себя самого обстоятельствах.

Вариант 5. Оценка личностей по отдельным, но ярким штрихам к их портретам, будь, то примеры из службы, повседневной жизни, увлечений и т. д.

Вариант 6. Определение качества личностей по умению предвидеть возможное развитие последующих событий.

Вариант 7. Изучение личностей посредством постепенного накопления знаний. Суть данного варианта заключается в следующем. Учитель называет представленную к изучению личность. Учащиеся сами, изучая материал, постепенно накапливают соответствующую информацию до уровня необходимых знаний о ней.

Большую роль в изучении личности играют вопросы учителя:

Репродуктивный — требует воспроизведения готовых знаний (на память) без активной мыслительной деятельности эти вопросы начинаются со слов когда, где, в каком году, сколько, куда, с кем и т. п. Вопросы такого типа чаще используются для выявления элементарных знаний в тестах, контрольных.

Продуктивно-познавательный — требует, наряду с воспроизведением готовых знаний, поиска обобщений, выводов, выяснения причин, последствий. Начинается словами почему, в чем, докажите, сформулируйте.

Проблемный — содержит кажущееся или реальное противоречие. При нахождении ответа требует размышления, рассуждения, отличается отличительной краткостью формулировки. Это вопросы большой творческой направленности.

Проблемная задача — дидактическое средство в виде текста или схемы, содержащее в себе противоречие, вызывающее не воспроизведение готовых знаний, а размышление, рассуждение, содержащее дополнительную вводную информацию. Существуют проблемные задачи по интересующей нас проблеме.

Проблемная ситуация — создание обстановки в которой у учащихся возникает интеллектуально-психологические затруднения, преодоление которых требует поиска новых знаний, новых подходов, направленных на выявление личной оценки, противоречия заложенного в проблемной задаче.

Семинар-исследование — заключается в приобретении, распространении и частичной реализации знаний с компонентами научного исследования. Семинар состоит из подготовительной части самого обсуждения темы и подведения итогов.

Семинар — круглый стол — в основу заложено несколько точек зрения, обсуждение которых приводит к приемлемой для всех участников точки зрения.

Семинар — дискуссия — в основе лежит, какое-то противоречие, разнообразие путей его решения, компетентность участников. Это способствует развитию устной

речи у учащихся, активизирует мыслительную деятельность, прививает интерес к предмету. Формирует культуру полемики, умение выслушивать оппонента, терпимость к иной точке зрения, и в этом проявляется их огромная роль в учебном процессе.

Семинар — мозговой штурм — эта форма занятия направлена на ориентировке учащихся на восприятие и коллективное решение сложного вопроса на основе максимального умственного напряжения участников; целеустремленное, активное обдумывание и обсуждение какого-либо вопроса.

Познавательный — учащимся может быть предложен алгоритм, по которому ученик работает над сообщением, докладом, рефератом. Описываются годы жизни, краткая биография, исторические условия деятельности личности, основные действия, взгляды, проблемы, методы их решения, какие интересы представляла личность, предшественники, последователи, положения, которые показывают сходство и различия взглядов нескольких исторических лиц, историческое значение данной деятельности, личностная оценка данной личности.

При изучении исторической личности посредством применения перечисленных методик решается ряд важных задач, на которые направлена деятельность учителя и учащегося в ходе учебного процесса:

1. Информационная: сообщаются сведения, которые позволяют более глубоко изучить процесс развития истории. Ученики знакомятся с дополнительной справочной и научно-популярной литературой;

2. Аналитическая: изложение фактов сопровождается комментариями к ним, их анализом и оценкой;

3. Познавательно-просветительскую: передаваемое многообразие информации способствует пополнению фонда знаний учащихся, закрепляются такие навыки запоминания, закрепления и повторения материала, умение делать выводы, развитие зрительной памяти и воображения строить свои действия по заданному алгоритму.

4. Нравственно-воспитательную: в образах личностей отображаются примеры и образцы общественного поведения, принципы нравственности и эстетического вкуса, представление о добре и зле;

5. Воздействующую: создаваемый образ исторической личности влияет на взгляды, поступки и поведение людей;

6. Гедонистическую (эстетическую): удовлетворение эстетических потребностей личности учащихся [2].

История — процесс субъективный, он вершится по воле людей, а не объективных законов природы. Исторические личности совершали поступки, от которых зависела судьба страны. Они принимали решение и за себя, и за весь народ. Ученики должны видеть, как творится история, как она зависит от взглядов, ценностей, идеалов отдельных людей, выбора поступков, влияния обстоятельств. Вот поэтому, сначала необходимо изучить личность, а затем — события, которые вершились с участием этого человека.

Литература:

1. Изотов И.В. Мультимедийные средства обучения и их возможности в подготовке учащихся общеобразовательных школ. // Интеграция образования. — 2008. — № 3. — 112С.
2. Лукина М. М. Средства массовой информации в пространстве Интернета. — М.: 2005. — 17С.
3. Степанищев А. Т. Методический справочник учителя истории. — М.: Владос, 1998. — 85С.

Ташкентская школа милиции в годы второй мировой войны

Кадыров Кувонч Бекмурадович, преподаватель

Академия Министерства Внутренних дел Республики Узбекистан (г. Ташкент)

В первые дни войны из Узбекской милиции ушли добровольцами и были мобилизованы в Красную Армию наиболее подготовленные кадры личного состава, в большинстве коммунисты и комсомольцы. Так например, только из органов милиции Самаркандской области на фронт ушли 149 сотрудников. [1, с. 44]

204 человека лучших работников Дорожного отдела милиции, а из Ташкентской школы милиции 85 курсантов и 12 преподавателей влились в ряды Узбекской национальной дивизии и другие воинские части. В числе первых добровольцев отправились на фронт заместитель начальника школы милиции по политчасти Баймурзаев, секретарь партийного комитета школы Габдухалилов, секретарь комитета комсомола школы М. Меш, преподаватель Кунашбаев и др. [6, с. 59]

«Считаю своим долгом принять непосредственное участие в борьбе против злейшего врага человечества — фашизма. Прошу направить меня в ряды действующей Красной Армии, на фронт», — писал в своем рапорте младший лейтенант милиции тов. Ахмедов. Аналогичными по содержанию были рапорты и других добровольцев. [2, с. 22]

Сокращение личного состава представляло серьезную трудность, преодоление которой потребовало принятия срочных мер по комплектованию органов милиции. В этих целях, согласно приказу НКВД Узбекской ССР от 27 июня 1941 года, был произведен досрочный выпуск курсантов второго курса Ташкентской школы милиции в количестве 68 человек. [3, с. 188] Срок обучения курсантов основного отделения этой школы был сокращен с двух лет до девяти месяцев.

28 июня 1942 года курсы переподготовки при школе милиции были реорганизованы в курсы подготовки младшего оперативно-начальствующего состава со сроком обучения 3 месяца и 20 дней, а с 20 октября 1942 года срок обучения на этих курсах был сокращен до 3-х месяцев. Эти курсы в своем большинстве комплектовались через военные комиссариаты из числа раненных фронтовиков, а также лицами, ограниченно годными для службы в Красной Армии по состоянию здоровья и возрасту. Ряды милиции республики пополнялись и работниками милиции эвакуированных территорий нашей страны. В годы войны

в органы милиции, равно как и в другие ведомства, предприятия, взамен ушедших на фронт мужчин пришли женщины. Начиная с четвертого набора военного времени (июнь-сентябрь 1942 года) и вплоть до восьмого набора (1945 год) курсантский состав Ташкентской школы милиции в известной мере комплектовался за счет женщин. В отдельные годы их удельный вес общему числу курсантов школы доходил до 60%.

Определенный недостаток в кадрах ощущался в последние годы войны, когда часть личного состава республиканской милиции была откомандирована на территории, освобожденные от немецких оккупантов. В эти годы в целях подготовки оперативных работников при Ташкентской школе милиции были образованы двухмесячные курсы. Занятия проводились три раза в неделю по 4 часа. [4, с. 31]

Приказом МВД Узбекской ССР от 30 июня 1941 года были отменены отпуска всему личному составу, а сотрудники, находившиеся в отпуске, отозваны. [5, с. 75]

Такой порядок работы обеспечивал постоянную готовность милиции для выполнения возложенных на нее задач. Была установлена воинская дисциплина, и сотрудники, допустившие нарушения установленных правил, строго наказывались. МВД издал директиву об установлении в органах внутренних дел 12-часового рабочего дня. Фактически же сотрудники милиции отказались от нормированного рабочего дня с начала и на весь период военного времени, работая столько, сколько требовала обстановка и условия службы.

В годы второй мировой войны значение многогранной деятельности милиции возросло, а сама эта деятельность значительно усложнилось. Военная обстановка изменила характер уголовной преступности, появились новые виды преступлений: мародерство, хищение и подделка продовольственных карточек, дезертирство, новые виды мошенничества и т.п. Условия военного времени вызвали увеличение количества убийств, разбоев и грабежей. Изменились и методы совершения преступлений: преступники часто маскировались под эвакуированных, инвалидов-фронтовиков, переодевались в форму военнослужащих и всегда были хорошо вооружены.

Тем не менее курсанты Ташкентской школы милиции наряду с выполнением обычных задач, помогали обеспечивать милиции Республики: охрану оборудования и иных ценностей, принадлежащих эвакуированным предприятиям; оказывала помощь гражданам в розыске родных и близких; выявляла беспризорных и безнадзорных детей; боролась с дезертирством; спекуляцией продовольственными и промышленными товарами, продовольственными карточками. [2, с. 24]

ЦК ВКП (б) и СНК СССР в течение трех месяцев 1941 года эвакуировали в восточные районы страны более 1360 крупных предприятий, имеющих важное значение. [6, с. 61]

В частности, в Узбекистан — ленинградские заводы им. Карла Маркса, «Вулкан», им. Энгельса. Вместе сотрудниками милиции Республики курсанты Ташкентской школы милиции встречали эшелоны с оборудованием указанных предприятий, сопровождали их к месту назначения и совместно с рабочими организовывали охрану.

В связи с временной оккупацией значительной территории страны ЦК ВКП (б) и СНК СССР приняли решение об эвакуации гражданского населения в глубокий тыл страны, в том числе и в Узбекистан. К весне 1942 года в Узбекской ССР было размещено 716 тысяч человек. [7, с. 229] В целях правильной и планомерной эвакуации советских граждан, повсеместно были созданы эвакуационные и приемные пункты.

5-й пленум ЦК КП Узбекистана принял специальное решение об устройстве эвакуированных граждан и оказании помощи семьям военнослужащих. Решением ЦК КП и СНК Узбекской ССР от 15 ноября 1941 года местные партийные и советские организации обязаны были принять и устроить эвакуированных детей. В Ташкенте был создан специальный приемный пункт, который только в первые дни своей работы разместил более 2500 детей. [6, с. 350]

Во всех областях, городах и районах республики были созданы специальные комиссии по приему и устройству граждан.

Благодаря огромной работе милиции Республики и курсантов Ташкентской школы милиции все эвакуиро-

ванные граждане были своевременно устроены. Так, например, только в Ташкентской области в первые месяцы войны были приняты 100 тысяч граждан, создано 26 детских домов с 10 тысячами детей. Кроме этого, было размещено 300 детей из Польши. [8, с. 37]

Несмотря на принимаемые меры, в годы второй мировой войны беспризорность среди детей была высокая. Работники милиции вместе курсантами Ташкентской школы милиции проделали большую работу по выявлению и устройству беспризорных и безнадзорных детей. Только за 9 месяцев 1943 года в городе Ташкенте было учтено 9199 безнадзорных и 8896 беспризорных детей, из которых были направлены: в школы ФЗО, детдома и устроены на работу 4959, в детские приемники 3664 и в другие организации 148 детей. Больные и истощенные беспризорные дети были немедленно помещены в лечебные учреждения. [9, с. 53]

Введение в стране карточной системы потребовало усилить борьбу с хищениями продуктов питания и товаров первой необходимости. Органы милиции совместно с курсантами Ташкентской школы милиции сумели раскрыть ряд крупных преступлений. Была разоблачена организованная группа преступников, которая занималась изготовлением продовольственных карточек типографическим способом. У преступников было изъято большое количество поддельных талонов и крупная сумма денег. Типографические станки обнаружили в Ташкенте. Всего по делу было арестовано 64 человека. [10, с. 82]

С расхитителями были тесно связаны спекулянты, которые пользуясь трудностями в снабжении продовольствием, старались нажиться. Поэтому борьбе со спекуляцией работники милиции уделяли особое внимание. Например, только сотрудниками Ташкентской железнодорожной милиции в 1942 году было изъято у спекулянтов 11257 кг разных продуктов. Более 50 человек было привлечено к уголовной ответственности. У спекулянтов изъяли 20 кг. 870 гр. золота. [11]

Самоотверженная работа курсантов Ташкентской школы милиции в годы второй мировой войны по укреплению общественного порядка и борьбе с преступностью, является ярким примером верного служения Родине.

Литература:

1. Архив УВД Самаркандского Облисполкома, д. 1, за 1941 г., л. 44.
2. Ташкентская школа милиции. Ташкент. Изд-во ТШМ, 1964, с. 31.
3. Архив МВД Уз. ССР, ф. 29, оп. 4, д. 14, л. 192.
4. Архив МВД Уз. ССР, ф. 29, оп. 3, д. 34, л. 31.
5. Архив МВД Уз. ССР, ф. 29, оп. 3, д. 32, л. 75.
6. Г.Рахимов 75 лет на службе народа. Ташкент «Узбекистан».1992. с. 255.
7. История Великой Отечественной войны Советского Союза 1941—1945. т.2. М., 1961. с. 548.
8. Партархив Ташкентского ОК КПУз. Д. 106. ол.3., ед. хр. 49, л.37.
9. Уразаев Ш. Ташкентский Совет в годы Великой Отечественной войны. Ташкент, «Узбекистан», 1968, с. 53.
10. Мотылев Я. С., Лысенко Е. В. Солдаты порядка. Изд-во «Ирфон», 1967, с. 84.
11. Газета «На боевом посту» (орган МВД Уз. ССР) № 16, от 21 февраля, 1970 г.

К истокам билингвизма в Украине: урбанизация, индустриализация и изменение языковой среды городов Украины в составе СССР

Панасюк Леонид Валериевич, кандидат исторических наук, доцент
Киевский университет им. Бориса Гринченко (Украина)

Рассматриваются особенности формирования двуязычной среды в Украине, воздействие индустриализации и урбанизации в СССР, миграций россиян в УССР, переселения сельского населения в города, — на развитие двуязычия, его региональных особенностей.

Отмечено, что голодомор 1932–1933 гг., Вторая мировая война, голод 1946–1947 гг. не только ускорили массовые миграции крестьян в города УССР, но и стали причиной формирования криптоэтничности украинского населения в русскоязычной городской среде в условиях ужесточающейся языковой политики, особенно в сфере образования.

Анализ миграционной политики Советского Союза, основных этапов урбанизации, процесса индустриализации и связанных с ними разрастания промышленных центров УССР дал возможность определить основные периоды развития городской языковой среды советской Украины, привел к заключению о приоритетном значении городов в формировании русскоязычной среды УССР в процессе перехода от аграрно-промышленной к промышленно-аграрной республике.

Ключевые слова: Украина, язык, билингвизм, урбанизация, индустриализация.

XX ст. для украинской нации и украинского языка имеет ключевое значение — именно этот период определил современную языковую ситуацию в Украине, ее этносоциальные, региональные и функциональные особенности.

В 1990-х гг. активизировалось изучение политических, этнонациональных и социальных основ развития языковой среды в Украине, значительное внимание которым уделили В. Наулко, М. Панчук, В. Боечко, И. Иванченко, В. Тertyчка, Б. Чирко.

На современном этапе развития украинской государственности вопросы взаимодействия языков в рамках государства и на региональном уровне нашли отображение в работах А. Тараненка, Л. Масенко, В. Демченка, Н. Шумаровой. Отдельным аспектам изменения языковой ситуации в советской Украине посвящены работы иностранных исследователей А. Каппелера, Э. Вилсона, российских ученых В. Алпатова, Е. Борисёнок и др.

Однако, процессу изменения языковой среды УССР в контексте взаимодействия «села и города» под активным воздействием индустриализации и урбанизации в СССР, влиянию этих процессов на развитие двуязычия в советской и постсоветской Украине не уделялось должного внимания, что и определило цель научного исследования.

Нужно отметить, что со времен промышленной революции и широкого распространения капиталистических отношений промышленность становится важным градообразующим фактором [8, с. 51–52], а это, в свою очередь, определяющим образом повлияло на развитие языковой среды городов Украины в составе Российской империи. Народная языковая стихия на подступах к городу была перекрыта, что не позволило образоваться наддиалектному городскому варианту разговорной речи, — украинскому городскому койне.

Но, несмотря на все усилия, направленные российским самодержавием на уничтожение украинского языка, культуры и национального сознания, русификация затронула только внешний слой украинской культуры. На украинском языке говорило многомиллионное крестьянство, проявляя стихийное сопротивление проникновению чужого языка [13, с. 127–128].

Украинская государственность 1917–1920 гг. давала надежду на возрождение украинской нации и культуры, однако, короткий период ее существования, неблагоприятные внешне- и внутривнутриполитические условия не способствовали широкому распространению государственного языка.

Уже тогда проявились территориальные особенности развития русского и украинского языков — в городах восточного и юго-восточного регионов страны, которые и так недолго пребывали в составе Украинской Народной Республики, — Харьков, Николаев, Одесса, Донецкий бассейн, — языковая ситуация практически не изменилась [20, с. 61–62].

Кардинально ухудшается положение украинского языка в результате ликвидации УНР — утрачен его статус как государственного; в процессе усиления советской идеологии и политического давления языковая ситуация в Украине стремительно изменяется.

В первую очередь, изменяется этнонациональный состав населения. За время существования советской власти численность россиян в Украине возросла в 3 раза. После 1917 г. особенно интенсивно прибывало российское население (в форме «оргнаборов») на промышленные предприятия восточных регионов республики [15, с. 90]. К тому же, быстрая урбанизация этой области в XIX и XX ст. полностью изменила традиционную модель территориального расселения, по которой центральные и западные

земли составляли «стержень», а юго-восточные — «периферию». К началу 1920-х гг. большинство важнейших городских центров Украины уже находились на Юго-Востоке, а их культура была российской [3, с. 137].

Нужно отметить, что в странах с аграрно-индустриальной экономикой, где проходил социалистический эксперимент, была использована раннекапиталистическая модель экономического роста — форсированная индустриализация городов, что имело в виду решение и политического задания — насильственной пролетаризации населения, создания социальной базы нового строя [8, с. 51–52], — и привело к развитию не национальной языковой среды, а интернациональной — русскоязычной.

В таких условиях Коммунистической партией был взят курс на коренизацию, основная цель которой состояла в дерусификации промышленных центров и больших городов советской Украины. Тенденция формирования украинского информационного пространства в городской среде давала возможность выйти украинской культуре за провинциальные рамки, поднимала вопрос о новом ее направлении [19, с. 327–332], правда, уже в составе СССР и под эгидой КПСС.

Тем временем урбанистические процессы набирали оборотов. Города разрастались чрезвычайно быстро и численность горожан УССР (а темпы увеличения городского населения практически в четыре раза превышали темпы роста населения Украины) в период 1926–1939 гг. удвоилась. Таким же активным было участие украинцев в этих процессах: если в 1920 г. они составляли 32% городского населения и обитали преимущественно в небольших городах, то в 1939 г. — более 58%, причем, значительная часть — в больших промышленных центрах.

Увеличивалась также численность украинского пролетариата: в 1926 г. — 6% рабочих, а в 1939 г. — практически 30% [18, с. 501–502]. Общее количество украинцев среди пролетариата на 1939 г. составляло 66,1%, служащих — 56%; с другой стороны, рабочие среди украинцев составляли 29%; служащие — 13%; колхозники — 55%.

Значительными темпами росло количество пролетариев украинского происхождения на заводах Донбасса и Днепропетровского региона. Например, в 1930 г. 80% завербованных рабочих для шахт Донбасса составляли жители украинских сел. В 1932 г. украинцы насчитывали 50% всех шахтеров Украины, 53% всех металлургов, 58% рабочих химической промышленности, 77% железнодорожников [2, с. 119]. В Харькове процент украинцев между 1923 и 1933 гг. увеличился с 38% до 50%, в Луганске — с 7% до 31%, в Днепропетровске — с 16% до 48%, в Запорожье — с 28% до 56% [19, с. 332].

Одной из важнейших причин таких масштабных социальных изменений был голод 1932–1933 гг., ставший вместе с процессом коллективизации, основной причиной уничтожения социальной базы украинского языка, активных миграций сельского населения в города и как следствие, — формирование массовой криптоэтничности

городских украинцев. Голодомор, отмечает английский исследователь Украины Э. Вилсон, практически уничтожил социальные и культурные резервы украинской идентичности на селе. Он увеличил приток сельских жителей в города и, таким образом, изменил соотношение сил, когда пребывающие в города селяне оказывались под влиянием советско-русской культуры [3, с. 238].

В результате миграционных потоков в городах УССР втрое увеличилась численность украинцев и вдвое — россиян (по результатам переписи 1939 г.). Представители коренной национальности теперь составляли 2/3, россияне около 1/4 городского населения республики, а основными центрами расселения были промышленные районы Востока и Юга Украины [6, с. 198–201]. УССР стала одним из наиболее урбанизированных регионов СССР. В 1939 г. она вместе с Эстонией занимала второе место после Латвии по уровню урбанизации среди союзных республик [9, с. 112]. Однако города Украины не стали украиноязычными. Как раз в это время было принято постановление СНК УССР и ЦК КП (б) У от 20 апреля 1938 г. «Об обязательном изучении русского языка в нерусских школах Украины», в результате которого вводилось обязательное преподавание русского языка в нероссийских школах начиная со второго класса, что имело катастрофические последствия для украинского языка в промышленных центрах УССР — языковая деукраинизация набирала обороты в процессе перехода от двуязычного преподавания к русскоязычному [7, с. 121–122].

Причиной следующей миграционной волны сельского населения в города республики была Вторая мировая война и голод 1946–1947 гг. Языковая ситуация в УССР еще активнее изменяется в результате проведения образовательной реформы 1958 г., которая стала средством форсированной русификации. Именно тогда в законодательство было введено положение о свободном выборе языка обучения и свободный выбор второго языка в российских школах, что закрепило доминирующее положение русского языка в системе школьного образования Украины [13, с. 50].

В ассимилированном, русифицированном обществе возможность выбирать язык обучения, предложенная родителями, привела к тому, что в городах республики, за исключением западных областей, почти все школы стали русскоязычными. Украинский язык в таких общеобразовательных заведениях практически становился факультативным [19, с. 349].

Распространение русского языка в городах Украины не было безоблачным и естественным — украинский филолог А. Погрибный приводит пример того, как «исторически складывалась» русскоязычная атмосфера в украинских городах: в 1951 (!) г. студенты Харьковского университета не побоялись выступить с протестом против проведения экзаменов на русском языке. Расправа ужасает своей жестокостью: по решению закрытого суда 33 самых активных были расстреляны, до 800 (!) студентов

репрессировано. Вот каким образом Харьков становился «русским городом» [16, с. 178].

Ясно, что рассмотренные процессы не могли не повлиять на изменение языковой среды городов Украины в период урбанистического подъема 1960-х гг. в процессе промышленного развития и разрастания городов. На местах новостроек полным хозяином становилось «русскоязычное население» — удивительный феномен «коллективистов», для которых проблемы национальной культуры, языка, традиций не существовали иначе, как рудименты прошлого, которые мешают авангарду «новой исторической общности — советскому народу» беззаботно «благоустроивать» [11, с. 62].

Миграционная политика советской власти значительно влияла на ситуацию в восточных и южных областях Украины: процент украинцев там снижался ускоренными темпами. Так, в Донецкой области с 1970 по 1979 гг. численность украинцев увеличилась на 26 тыс. человек, россиян — на 238 тыс. Причем, отмечается определенная зависимость, — чем больше город, тем больше в нем процент россиян [5, с. 440].

Характерно, что сравнительно высокое соотношение российского и украинского населения в этнической структуре республики сложилось главным образом в советское время [1, с. 115]. По материалам статистики 43,4% всех россиян Украины прибыли в республику в послевоенный период. Если в 1926 г. соотношение украинцев и россиян УССР (без западной Украины) составляло приблизительно 9:1, то в 1989 г. (уже с западной Украиной) — 3,3:1. Наибольший процент россиян — в Донецком промышленном регионе и на Юге Украины. Доминирование россиян в городах означает, что они прибывали и заселяли уже освоенные украинцами или другими народами земли — пользуясь многовековой поддержкой этнической Родины, россияне осуществляли значительно большее влияние на общественно-культурные процессы, нежели их процент в составе населения [5, с. 453]. Это, в свою очередь, привело к тому, что в 1970–1980-х гг. маховик поглощения украинского языка охватил даже небольшие городки в большие села региона [10, с. 194].

В 1978 г. принято постановление ЦК КПСС «Об усилении изучения и преподавания русского языка и литературы», в 1983 г. — постановление ЦК КПСС «Об усилении изучения русского языка, разделении классов в украинских школах на 2 группы и повышении зарплаты учителей русского языка на 15 процентов» [12, с. 12–13].

В эти годы форсирование «объективного процесса сближения наций» подкреплялось соответствующей образовательной политикой, — украинский язык активно вытесняется из системы образования. Так, на 1987 г. в Украине в 4500 русскоязычных школах училось более 50% учеников. В Киеве из 300 тыс. учеников на украинском языке обучалось только 70 тыс.

На производстве, в управленческих структурах, в армии господствовал русский язык. Всеобщую русификацию молодого поколения обеспечивало практически

повсеместное русскоязычное преподавание предметов в вузах и техникумах республики. Особенное давление оказывалось на сельскую молодежь, которая еще сохраняла свое национальное «я», украинскую культуру и язык. Попадая в русскоязычную среду — техникум, профтехучилище, вуз, армию, на производство, молодежь переходила на «суржик», деукраинизировалась. В большинстве регионов украинский язык утратил свои позиции в сферах торговли, медицины, транспорта, — русский стал доминировать во всех сферах общественной жизни, активно вытесняя украинский из его территории [5, с. 490–491].

Итак, украинский язык сокращает свои общественно значимые функции, русский — становится функционально первым языком, расширяя сферу влияния и распространения. Как отмечает Н. Шумарова, функционально первым является язык, которым человек пользуется в большинстве коммуникативных ситуаций, которым чаще думает, удовлетворяет свои культурно-информационные потребности, и который является средством его аккомодации в разных сферах жизнедеятельности общества. Функционально первый язык чаще всего навязывает социум, социокультурные нормы среды, языковой коллектив, политика государства. На каком-то этапе функционально первый язык может и не быть языком, который человек знает лучше, но это всегда язык приспособления, стремления стать равноправным членом социума. Чаще всего это язык с большой демографической силой, язык с большим количеством функций или язык, который считается более престижным, причем самыми важными являются два последних критерия. Так, русский язык в советское время на Украине не считался более значительным с демографической точки зрения, но он был доминирующим в функциональном и оценочном планах. Замена родного украинского языка более престижным русским в среде мигрантов первого поколения была этапом смены функционально первого языка и символизировала вхождение жителя сельской местности в урбанистическую среду [21, с. 32–33].

Учитывая, что урбанизация нивелирует этническое и языковое своеобразие, приводит к утрате не только диалектов, местных языков, но и других средств общения [14, с. 165], нужно отметить значительные результаты урбанизационных процессов в УССР: количество городского населения и больших городов с численностью жителей более 100 тыс. чел. на 1989 г. — 50 (5 городов-миллионеров), где проживало 57% населения республики [4, с. 83].

Обобщая можно констатировать, что изменение языковой среды в городах советской Украины было связано с целенаправленной национальной, экономической, миграционной, образовательной и языковой политикой в условиях индустриализации и урбанизации этой части СССР. Рабочий класс, интернационализм и коммунистическая идеология, несмотря на короткий период украинизации, требовали русского языка — и как следствие, происходило изменение языкового кода украинцев и других

этнических групп Украины, массовый переход на русский язык как функционально первый.

С другой стороны, украинизация была нужна не селу а городу, она уже констатировала господство русского языка в городской среде Украины к началу XX ст. Бурное развитие городов УССР благодаря миграции сельского населения не привело к их украинизации, наоборот, — вчерашние крестьяне поддавались встречной аккультурации, принимая доминирующий в городах русский язык и идентифицируя себя с институтами и символами советского государства [17, с. 106].

Процесс ассимиляции украинцев значительно ускорили голодомор 1932–1933 гг. (уничтожение социальной базы украинского языка — крестьянства), Вторая мировая война, голод 1946–1947 гг., послевоенная миграция в города, активное развитие промышленности в 1960-х гг., строительство больших промышленных предприятий, которые в условиях политики интернационализма и российского присутствия в городах Украины определили развитие языковой ситуации — доминирование русскоязычной урбанистической среды в большинстве регионов республики, распространение русского языка среди украинцев, формирование социального билингвизма.

В результате проведенного исследования можно выделить следующие этапы развития языковой ситуации в городах советской Украины:

1) начало 1920-х — конец 1930-х гг. — период, характеризующийся, с одной стороны, тенденцией к раз-

витию украинского языка в русифицированных городах УССР в процессе политики «украинизации»; с другой, — уменьшением социальной базы украинского языка — крестьянства;

2) 1940–1950-е гг. — утверждение современных границ Украины, период очередного массового потока сельского населения УССР в русифицированные города (кроме западной Украины), начало активного притока россиян в Украину;

3) 1960-е гг. — промышленный подъем и урбанистический бум в СССР, увеличение миграции россиян в УССР, активизация политики русификации в городах республики в результате общеобразовательной реформы 1958 г.;

4) 1970–1980-е гг. — форсирование процесса формирования «советского народа», активное вытеснение украинского языка из системы образования, доминирование русского во всех сферах общественной жизни промышленных центров Востока и Юга Украины, а также — в Киеве.

Сегодня влияние города на формирование языковой ситуации Украины является главенствующим, в XX ст. оно было связано с политическим становлением советской государственности, советской (интернациональной) идеологии, советской администрации. Именно в советское время УССР переходит от аграрно-промышленной к промышленно-аграрной республике, что определило приоритет городов в политическом развитии, стало основанием формирования массового двуязычия.

Литература:

1. Бойко О. Д. Україна 1991–1995 рр.: тіні минулого чи контури майбутнього? (Нариси з новітньої історії). Київ: «Магістр-S», 1996. 207 с.
2. Борисёнок Е. Феномен советской украинизации. 1920–1930-е годы. М.: Издательство «Европа», 2006. 256 с.
3. Вілсон Е. Українці: несподівана нація. / пер. з англійської. Київ: «К.І.С.», 2004. 552 с.
4. Глуханова Г. Л. Демографические аспекты урбанизации УРСР в 1959–1989 гг. // Россия и ее соседи. Соотнесение национальных интересов внутри СНГ: Проблемно-тематический сборник / РАН ИНИОН, Центр глобальных и региональных проблем. Отдел Восточной Европы / отв. ред. А. Н. Литвинова. М., 1999. С. 83–92.
5. Гриневич В. А., Даниленко В. М., Кульчицкий С. В., Лисенко О. Є. Україна і Росія в історичній ретроспективі: радянський проект для України. Київ: Наукова думка, 2004. Т. II. 526 с.
6. Гринь Д. Зміни в національному складі міського населення України у 20–30-х рр. XX ст. // Україна на порозі XXI століття: актуальні питання історії: збірник наукових праць. Київ: Стило, 1999. С. 196–203.
7. Дроб'язко П. І. Українська національна школа: витоки і сучасність. Київ: Видавничий центр «Академія», 1997. 184 с.
8. Дромьшевская Т. В. Промышленность — основной градообразующий фактор // Проблемы развития промышленных городов Украины: сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экон.-прав. исслед. / редкол.: В. В. Финагин (отв. ред.) и др. Донецк, 1994. С. 51–57.
9. Етнокультурні аспекти урбанізації // Етнос і соціум. / відп. ред. Б. В. Попов. Київ: Наукова думка, 1993. С. 111–121.
10. Загнітко А. П. Сучасні лінгвістичні теорії. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. 219 с.
11. Кононенко П. П., Кононенко Т. П. Феномен української мови. Генеза, проблеми, перспективи. Історична місія. Київ: Наша наука та культура, 1999. 103 с.
12. Масенко Л. Т. Мова і політика. Київ: Соняшник, 1999. 100 с.
13. Масенко Л. Т. Мова і суспільство: постколониал. вимір. Київ: Вид. дім «КМ Академія», 2004. 163 с.

14. Мечковская Н.Б. Общее языкознание. Структурная и социальная типология языков: учеб. пособие для студентов филологических и лингвистических специальностей. М.: Флинта: Наука, 2007. 312 с.
15. Наулко В.И. Развитие межэтнических связей на Украине. К., 1975. 275 с.
16. Погрібний А. Розмови про наболіле, або Якби ми вчилися так, як треба... Київ: Видавничий центр «Просвіта», 2000. 320 с.
17. Рябчук М. Від Малоросії до України: парадокси запізненого націєтворення. Київ: «Критика», 2000. 303 с.
18. Субтельний О. Україна: історія. / пер. з англ. Ю. І. Шевчука; вст. ст. С.В. Кульчицького. Київ: Либідь, 1993. 720 с.
19. «Українізація» 1920–30-х років: передумови, здобутки, уроки. / за ред. В.А. Смолія. Київ: Інститут історії України НАН України, 2003. 392 с.
20. Шевельов Ю. Українська мова в першій половині двадцятого століття (1900–1941): стан і статус. Чернівці: «Рута», 1998. 208 с.
21. Шумарова Н.П. Мовна компетенція особистості в ситуації білінгвізму. Київ: Київський державний лінгвістичний університет, 2000. 283 с.

Реформы Н. С. Хрущева в сельском хозяйстве в последние годы правления

Устименко Андрей Николаевич, аспирант

Филиал Башкирского государственного университета (г. Стерлитамак)

В начале 60-х годов стали проявляться первые отрицательные последствия проведенных реформ, которые привели к обострению продовольственного кризиса. Промышленность быстро развивалась, увеличивался рост городского населения. Рост денежных доходов населения в городах стал опережать рост аграрного производства. В 1963 году СССР впервые произвел закупку зерна за границей. Вскоре это станет почти ежегодным явлением. Страна, которая долгое время была главным экспортёром хлеба на мировой рынок, превратилась в крупного импортера.

Наиболее трагический эпизод сельскохозяйственной и экономической политики Н.С. Хрущева начался с так называемой Рязанской катастрофы, закончившейся самоубийством первого секретаря Рязанского обкома КПСС А.Н. Ларионова.

В 1957 году в СССР еще не существовало реальных условий для быстрого развития животноводства. На животноводческих фермах в колхозах преобладал ручной труд. Только 5% всех работ проводились с помощью машин и механизмов. В совхозах, по данным 1959 года, из 782 000 рабочих, 746 000 работали вручную и 36 000 (около 5%) — с помощью машин и механизмов. От всех обкомов требовались решительные меры, чтобы в 1959 году резко увеличить производство мяса. В этой обстановке Первый секретарь Рязанского обкома КПСС А.Н. Ларионов дал смелое обещание. В конце 1958 года в Рязани была созвана областная партийная конференция, на которой он призвал сделать большой рывок в развитии животноводства и добиться за год увеличения производства мяса в 2,5 раза, а заготовок мяса в 2 раза. Эти предложения были приняты областной конференцией и опубликованы в местной и в центральной

прессе. Такие обязательства были слишком высокими, но именно поэтому Хрущев обратил на них внимание и обещал личную помощь в их выполнении и перевыполнении. Уже через неделю после областной партийной конференции Ларионов собрал в Рязани совещание передовиков сельского хозяйства, на котором поставил еще более сложную задачу — за один год увеличить производство мяса в колхозах в 5 раз, в совхозах почти в 4 раза и перевыполнить план продажи и государственных поставок мяса в 3 раза.

Однако преумножить за год столь значительно количество ферм и поголовье скота и хорошо откормить скот для увеличения привесов было действительно невозможно. Чтобы увеличить производство мяса в области в 4–5 раз, нужно было отправить на мясокомбинаты почти всех коров и свиней с колхозных ферм — а это преступление. Десятки тысяч коров и свиней были в принудительном порядке закуплены в личных хозяйствах колхозников и у рабочих совхозов и добавлены к поставкам. При этом областные организации часто расплачивались с колхозниками не деньгами, а тем более не по рыночным ценам на скот, а долговыми расписками. Но и этих мер было недостаточно. Тогда начали скупать скот в соседних областях, вплоть до Урала. На рынках, в колхозах и совхозах за наличные деньги покупали скот, который затем в Рязанской области продавали государству по ценам в 3–4 раза меньшим. На эти операции шли деньги, выделенные на сельскохозяйственные машины, кредиты и прочие фонды. И все же пятикратного увеличения не получалось — ведь и в соседних областях положение было напряженным из-за повышенных обязательств. Когда практика закупок скота у соседей была раскрыта, руководители областей распорядились выста-

вить на границах с Рязанской областью вооруженные милицейские пикеты, которые отбирали у рязанских «заготовителей» незаконно купленный скот. Некоторые из них пробирались с коровами ночью, минуя большие дороги. Тогда Рязанский обком обложил мясными налогами не только колхозы, совхозы и частные хозяйства. Задания по производству мяса были даны всем учреждениям, школам и даже отделениям милиции. Все срочно разводили кроликов. А на заводах и в различных учреждениях люди часто просто собирали деньги, шли в магазин, покупали мясо (по 1,5–2 рубля за килограмм), а потом несли на заготовительные пункты, где государство брало его по 25–30 копеек за килограмм. Эти же операции производились и с маслом. В результате во всей области мясо, масло и молоко быстро исчезли из магазинов, а поголовье скота к концу 1959 года резко сократилось. Колхозники и рабочие совхозов, у которых «временно» под расписку были взяты коровы и свиньи, отказывались выходить на работу до тех пор, пока им не дадут либо коров, либо полную денежную компенсацию по рыночным ценам, которые в 1960 году выросли в 2–3 раза. Приходилось возвращать коров, отбирая их теперь у колхозных и совхозных ферм. Денежные ресурсы колхозов были исчерпаны, и нечем было оплачивать взятые в банках кредиты. Скрыть катастрофу было уже нельзя, и в конце 1960 года в Рязанскую область прибыла специальная комиссия ЦК КПСС для проверки положения дел. Она подтвердила полный крах сельского хозяйства области. За день до намеченного пленума Рязанского обкома КПСС Герой Социалистического труда СССР А.Н. Ларионов покончил жизнь самоубийством, застрелившись в своем кабинете [2, С.250].

Применение рязанских методов нанесло большой ущерб и многим другим областям СССР. Общее производство мяса в стране уменьшилось в 1960 году по сравнению с 1959 годом на 200 000 тонн. В 1961 году оно продолжало оставаться на уровне ниже 1959 года. Только в 1962 году начался незначительный рост заготовок продуктов животноводства.

Рязанская катастрофа и ее последствия стали серьезным ударом по личному престижу Хрущева.

Спешка в проведении реформ привели к крупным неудачам и в осуществлении одной из наиболее радикальных сельскохозяйственных реформ Хрущева, начатой и практически завершённой в 1958 году. Это ликвидации в стране государственных машинно-тракторных станций и передаче всей сельскохозяйственной техники колхозам. Минусы этой реформы заключались в том, что колхозы не могли в 1959–1961 годах обеспечить ремонт, правильное хранение, а также пользоваться техникой, из-за недостатка большого числа механизаторов, которые раньше работали в МТС, из-за чего потеряли просто-напросто огромное количество техники.

Многие рабочие МТС, особенно квалифицированные механизаторы, не спешили, на работу в колхоз, предпочитая работать в городе. Из-за этого сельское хозяйство

не досчиталось огромного числа механизаторов. Между рабочим МТС и колхозником существовала большая разница. Рабочий МТС имел паспорт, право на пенсию и оплачиваемый отпуск и много других прав, которых в 1958 году еще не было у колхозников. Колхозник же без паспорта не мог без разрешения местных властей покинуть свою деревню и перейти на работу в другое место. Колхозник был фактически полукрепостной в то время.

Реформа привела также к кризису огромной отрасли производства сельскохозяйственной техники. До 1958 года все заводы (тракторные, комбайновые и другие) производили машины и детали в соответствии с планом, и те по разнарядкам направлялись в МТС. Начиная с 1959 года МТС прекратили существование, и всю эту технику должны были покупать колхозы. Но у колхозов уже не было средств на покупку машин, не было людей для ее использования, как и опыта покупки техники прямо у заводов. Поэтому общие поставки техники сельскому хозяйству, особенно колхозам, резко сократились.

Таким образом, и эта кардинальная реформа Хрущева в области сельского хозяйства привела к отрицательным последствиям, во всяком случае, в период 1958–1964 годов.

Активность в реформах Н.С. Хрущева во многом способствовал Запад. Хрущев сильно завидовал сельскому хозяйству США. Почти все, что он лицезрел во время поездок в США, он в какой-то степени пытался устроить в СССР. В целом такого рода влияние было положительным и энергичные попытки Хрущева внедрить в СССР все, что можно, для развития народного хозяйства были неиссякаемы. Множество нововведений было заимствовано с Запада. Многие из этих нововведений имели весьма положительное значение и используются и развиваются до настоящего времени. По примеру Запада началось, например, так называемое «крупноблочное» строительство домов, позволившее индустриализовать и ускорить жилищное строительство. Повсюду появились американского типа столовые и кафе самообслуживания и торговые автоматы (такое питание американцев через быстрое самообслуживание в 1935 году высмеивали И. Ильф и Е. Петров в книге «Одноэтажная Америка»)[2, С.253]. Была «реабилитирована» кибернетика, объявленная при Сталине «буржуазной лженаукой», и начала, хотя и с большим опозданием, развиваться компьютерная техника и использование компьютеров в индустрии, науке и экономике. В сельскохозяйственной области постепенно переходили от устаревшей системы «прицепных» сельскохозяйственных орудий к так называемым «навесным» орудиям, что позволяло трактористу проводить множество разных работ без помощи «прицепщиков». Именно промышленные и сельскохозяйственные достижения США в значительной степени определяли желание Хрущева улучшить отношения между СССР и США и окончить холодную войну. Политика «мирного соревнования»,

выдвинутая Хрущевым, была его главным внешнеполитическим достижением, а демократические преобразования — прежде всего реабилитация жертв сталинского террора, — создавали в США и в других странах атмосферу доверия и заставляли поверить в искренность Хрущева и его попыток наладить отношения. Достигнутый в этом направлении прогресс, несмотря на многие периодические обострения, является главной заслугой Хрущева перед всем человечеством, заслугой, которая перевешивает многие его просчеты и недостатки.

Но некоторые кардинальные реформы, с помощью которых Хрущев пытался приспособить советскую централизованную экономику к американским и европейским принципам «свободной конкуренции» и «самостоятельности» без отмены государственной монополии и партийной диктатуры привели к отрицательным результатам общесоюзного масштаба, из-за них страна оказалась в тупике. Сделать советский тип социалистической экономики «свободным» в смысле свободы хозяйственной инициативы Хрущеву не удалось, и его бесконечные лихорадочные реорганизации лишь затормозили после 1958 года развитие народного хозяйства СССР.

Были и неудачные попытки. Так например всеми известная попытка внедрить в сельское хозяйство СССР кукурузу.

Будучи с визитом в США в 1957 г. Хрущев побывал на полях у американского фермера, выращивающего гибридную кукурузу. Хрущев был буквально ослеплен ею. Он пришел к выводу, что поднять мясную промышленность можно лишь решив проблему кормопроизводства, а та в свою очередь опирается в структуру посевных площадей. 22 мая 1957 года на собрании представителей колхозников Хрущев бросил ставший знаменитым лозунг: «Догнать и перегнать Америку!» [1, С. 52.]

Хрущев, выдвинув свою программу о трехкратном увеличении заготовок мяса, считал, что только кукуруза может обеспечить рост поголовья скота. Поэтому

после 1957 года он с удвоенной энергией старался внедрять ее в СССР, уже не только в южных районах и в средней полосе, где иногда кукуруза дает удовлетворительные урожан, но практически на всей территории страны. Хрущев не считался с тем, что эта культура требует много затрат труда, удобрений, которых не хватало, тепла, которое есть только на юге, хороших почв, которых не было ни в Сибири, ни в Ленинградской области. Не было еще освоено и производство необходимых машин для механизации возделывания кукурузы. Тем не менее площади под ней постоянно росли, и отнюдь не по инициативе колхозов. К 1960 году посевные площади кукурузы выросли до 28 млн гектаров, а в 1962 году — уже до 37 млн гектаров [3, С. 269.]. Эти дополнительные десятки миллионов гектаров создали большие проблемы в неприспособленных для этой культуры районах (Белоруссия, Прибалтика, Центральная нечерноземная полоса, Северо-Западные области, Урал, Сибирь и Дальний Восток).

В 1961 году было реорганизовано Министерство сельского хозяйства СССР, из которого создали консультативный орган.

В 1962 году правительство приняло решение стимулировать животноводство, в 1,5 раза повысив цены на мясо. Однако высокие цены не вызвали рост производства мяса, зато вызвали волнения в городах. Одно из них произошло в Новочеркасске и было подавлено оружием.

Осенью 1964 закончилась политическая деятельность Н. С. Хрущева, в течение одиннадцати лет возглавлявшего государство. Подводя итоги, можно сказать, что в реформах Н. С. Хрущева были как положительные, так и отрицательные моменты. Все же, несмотря на свои ошибки, Хрущева можно назвать видным реформатором. Во многом спешка в проведении реформ, желание решить глобальные проблемы в короткие сроки, а также отсутствие экономических знаний послужили итогом неудачных реформ. Не чужд ему был и волюнтаризм. Но, как известно не ошибается тот, кто ничего не делает.

Литература:

1. Аксютин Ю. В. «Никита Сергеевич Хрущев: материалы к биографии». М., 1989
2. Ж. Медведев, Р. Медведев «Никита Хрущев. Годы у власти» М., 2012.
3. Народное хозяйство СССР в 1963 г. Статистический ежегодник ЦСУ. М., 1964. С. 269.

Роль менталитета в реформах современной России

Фадеева Галина Дмитриевна, доцент;

Паршина Ксения Сергеевна, студент

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

В статье рассматривается роль менталитета в реформах современной России. Особое внимание уделяется работам В. О. Ключевского.

Ключевые слова: менталитет, реформы, Ключевский В. О.

Двигаясь ощупью в потёмках, мы видим перед собой полоску света, падающую на наш дальнейший путь — это история с уроками и опытами, которые она отбирает у убегающего от нас прошедшего.

Василий Осипович Ключевский

Что такое реформы в России? Как их начинать и чем это обычно заканчивается? Больше тысячи лет идет в нашей стране вечная борьба Запада и Востока, рабства и свободы, разных мировоззрений, укладов и разных подходов к решению проблем. Варяги, удельные князья, монголы, московские государи, династия Романовых, советские вожди, президенты — все они по-своему включались в эту борьбу с разных сторон, меняли расстановку сил, традиции и правила игры. Изучая историю России, можно с уверенностью сказать, что реформы стали неотъемлемой частью нашей страны (и не только нашей).

Хотя китайская поговорка предостерегала нас жить в эпоху перемен, нужно понимать, что стабильность, обратная сторона застоя. Любая страна должна развиваться (и как следствие повышать благосостояние своих граждан), для этого ей нужно приспосабливаться к быстро меняющемуся, особенно в наше время, миру. Для этого нужно проводить регулярные реформы по разным отраслям (экономические, социальные и т. д.). Это, как никто другой понимал, великий историк и мыслитель Василий Осипович Ключевский.

В каждой лекции он затрагивал, какую либо из реформ. И это вполне логично, так как в истории России, он особенно выделял политические и экономические события, а реформы являются зеркалом экономической и политической жизни любой страны.

Особую актуальность работы Ключевского, приобретают сейчас, во время масштабных реформ, намеченных руководством нашей страны (лишь опираясь на исторический опыт наших предков, можно проводить реформы максимально эффективно). Ведь все реформы в России проводились с целью решить одни и те же проблемы, но на различных временных этапах, с учётом конкретного технического, экономического и социо-культурного уровня.

К примеру, рассмотрим лекции, касающиеся реформ Александра II (наиболее судьбоносные преобразования в России за всю историю). Не вдаваясь в суть реформ (они всем широко известны), обратимся к оценке Ключевского относительно их в целом: «Русская жизнь стала передвигаться на основании, общем с теми началами, на каких держится жизнь западноевропейских обществ, сле-

довательно, давно усвоенные идеи, составлявшие весь запас европейской культуры, теперь нашли себе родственную почву. Но как скоро явилась эта почва, то начался двойной процесс в русском уме. С одной стороны, он заметил, что не весь запас усвоенных им идей так, целиком и может быть приложен к русской действительности, что некоторые из этих идей имеют местную окраску, что они должны не пропасть, но измениться при их приложении к русской действительности. Мы начали критически относиться и к идеям западноевропейской цивилизации» [1].

Можно быть уверенными, если данный текст дать прочитать обывателю, не говоря имя автора и дату написания, обыватель ответит, что это относится к периоду распада СССР и становления современной России. Это лишь один из многих примеров взаимосвязи истории прошлого и истории настоящего, так точно описанных Ключевским

Как и 150 лет назад, сейчас всё чаще говорят о модернизации страны, во всех её отраслях. И, как и 150 лет назад, перед Россией встаёт выбор: проводить реформы по образцу западных стран, или же у нашей страны был и будет свой вектор развития, и западные реформы к нам не приемлемы?

Точного ответа на выше заданный вопрос мало кто может дать. Истина как обычно где то посередине. С одной стороны ни в коем случае нельзя пренебрегать опытом прогрессивных стран, но и слепое копирование, и перенос реформ без учёта менталитета тоже допускать нельзя.

Если говорить не о менталитете в целом, а о национальном менталитете, то следует отметить, что, как правило, черты, определяющие ментальность той или иной культуры, в отличие от идеологических, социально-политических, религиозно-конфессиональных и иных культурно творческих факторов, отличаются большой стабильностью и не изменяются столетиями. Более того, менталитет национальной культуры, даже претерпевая некоторые изменения в ходе истории, всё же остаётся в своей основе постоянным, что позволяет идентифицировать культуру на всём её историческом пути — от зарождения до расцвета и, может быть, гибели.

Таким образом, понятие «национальный менталитет» гораздо богаче содержанием, чем такие понятия, как, на-

пример, «национальный характер», «система национальных стереотипов», «национальная картина мира» и т. д. Не заменяя ни одно из них, он включает их в себя. [2]

Подводя итог вышесказанному, сформулируем следующий тезис: в России невозможно построить в чистом виде, без учета особенностей менталитета русского на-

рода, механизм реформ, который реализован в развитых капиталистических странах. Любое социальное реформирование, изменяющее глубинные основы личности и менталитета, чревато непредсказуемыми, особенно в России, социальными последствиями, о чем необходимо помнить при проведении нынешних реформ.

Литература:

1. Ключевский В.О., Полный курс лекций в трех книгах. Книга 3 [Текст]/ В. О. Ключевский. — М.: Мысль, 1995. — 592 с.
2. Соломандрина Н.В. Ключевский как историк русской ментальности [Текст] / Н.В. Соломандрина. — Пенза: ПГУАС, 2007. — 114 с.

«Евразийская» бронза могильника Усть-Ветлуга: нож с листовидным клинком, перекрестьем и перехватом из условного абашевского погребения на памятнике типа Сейма-Турбино

Шалахов Евгений Геннадьевич, экскурсовод

Государственное бюджетное учреждение культуры Республики Марий Эл «Замок Шереметева» (пос. Юрино)

Статья посвящена находке, сделанной на абашевско-сейминском Усть-Ветлужском могильнике в 2002 году. Бронзовый нож разряда НК-16 (по классификации Е.Н. Черных и С.В. Кузьминых), происходящий из условного погребения Усть-Ветлуги, морфологически близок изделиям древних кузнецов и литейщиков некогда обширной Евразийской металлургической провинции (позднее Абашево, Синташта, срубники и др.).

Ключевые слова: сейминско-турбинские бронзы, металлокомплекс, могильник Усть-Ветлуга, нож, кинжал, Евразийская металлургическая провинция.

Устойчивые связи мигрантов с востока — носителей сейминско-турбинских бронз с абашевскими и синкретическими срубно-абашевскими группировками лесостепной полосы Евразии прослеживаются в металлокомплексах Турбинского на Каме, Сейминского и Решенского на Оке [1, с. 100], а также Юринского (Усть-Ветлуги) могильников эпохи палеометалла [2, с. 111; 3, с. 95]. До начала стационарных раскопок Усть-Ветлуги металлические изделия «евразийских» стандартов (медно-бронзовые кованый наконечник копья с разомкнутой втулкой и черенковые ножи с листовидными клинками) резко доминировали в коллекции, собранной автором на левом берегу Чебоксарского водохранилища [4, с. 91–93].

Дальнейшие исследования древних захоронений в устье Ветлуги, содержавших сейминско-турбинский металл, позволили существенно дополнить и «евразийскую» серию находок с Юринского могильника [5, с. 190–191; 6, с. 58–61; 7, с. 169–170]. Краткие сведения о количестве и типологическом составе металлокомплекса Усть-Ветлужского некрополя типа Сейма-Турбино, практически полностью изученного к 2006 г., можно почерпнуть из недавней обзорной статьи С.В. Кузьминых [8, с. 242].

Среди находок первых лет изучения Усть-Ветлуги значительный интерес представляет металлическое изделие

разряда НК-16 (по КТР-классификации бронз сейминской эпохи, разработанной Е.Н. Черных и С.В. Кузьминых) [9, с. 101]. Орудие около года хранилось у первооткрывателя указанного памятника.

Двулезвийный нож с листовидным клинком, снабженным т.н. «ребром жесткости», перекрестьем, перехватом и ромбическим завершением черенка (рис. 1) найден мной 21 сентября 2002 г. на краю изученной площади могильника. Любопытно, что при обнаружении бронзовое литое изделие занимало вертикальную позицию, т.е. было воткнуто в дно могильной (?) ямы, очевидно, «пропущенной» из-за её нечетких контуров. На раздутой осенними ветрами поверхности вскрытой площадки, в северо-восточном углу раскопа, заложенного Б.С. Соловьевым тремя месяцами ранее, виднелся только черенок ножа с пятнами окислов на его широких гранях [10, с. 206].

Длина находки 163 мм, ширина клинка приблизительно 37 мм, максимальная толщина ножа 3,5 мм. Конец клинка смят от удара о твердый (каменный?) предмет. Кстати, подобная «традиция» обращения с заупокойным инвентарем у носителей сейминско-турбинских бронз прослеживается на примере топоров-кельтов из того же Усть-Ветлужского некрополя (один из погребения № 10,

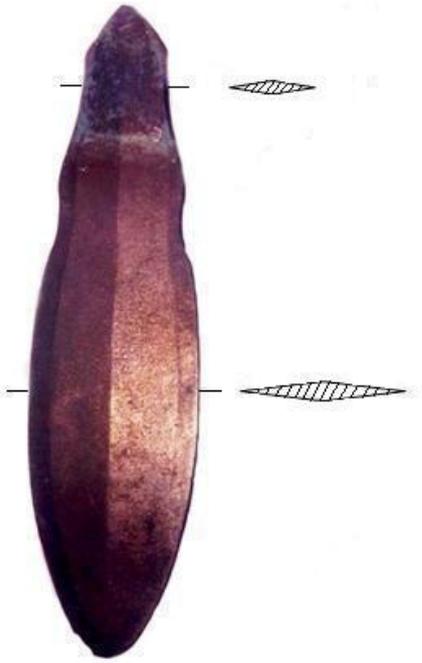


Рис. 1. Бронзовый нож с перекрестьем и перехватом из могильника Усть-Ветлуга (находка 2002 г.)

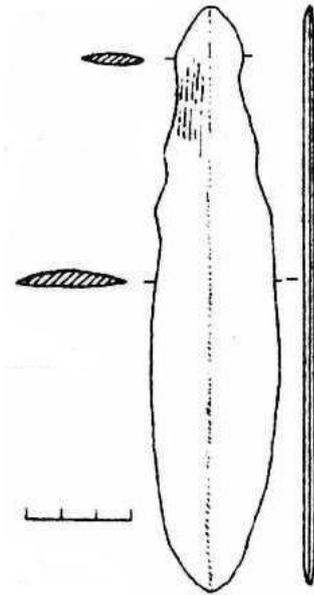


Рис. 2. Медно-бронзовый нож разряда НК-16 из разведочных сборов Е. Г. Шалахова на Усть-Ветлужском могильнике (по Б. С. Соловьеву)

вскрытого Б. С. Соловьевым, другой — подъемный материал автора) [2, с. 110; 10, с. 206].

Почти вся поверхность рассматриваемого изделия была покрыта блестящей патиной коричневатого оттенка. По пятнам окислов на черенке ножа можно частично реконструировать форму несохранившейся деревянной рукояти. Например, небольшая «вогнутость» её основания [10, рис. 1, 2], на мой взгляд, напоминает дуговидное основание прилитой рукояти кинжала разряда КЖ-8 из Сейминского могильника и дуговидные рельефные валики у основания рукояти аналогичного изделия из Решенского некрополя [9, рис. 65, 1, 2].

К сожалению, в 2003 г. бронзовый предмет был утрачен.

Изделия типологического разряда НК-16 обнаружены в погребениях Турбинского I некрополя, на могильнике Ростовка (г. Омск), а также в сейминско-турбинском могильнике Бор-Лёнва, открытом на территории Пермского края [9, с. 101–102, рис. 58, 6, 8, 10, 11]. Первый экземпляр данного разряда из могильника Усть-Ветлуга известен по публикациям Б. С. Соловьева с 2001 г. [2, рис. 3, 26; 4, рис. 1, 16; 5, рис. 2, 12; 6, рис. 4, 1] (рис. 2).

Оба предмета (см. рис. 1, 2), происходящие из условных погребений на базовом средневожском памятнике типа Сейма-Турбино, полностью соответствуют стандартам

изделий степных и лесостепных производящих центров Евразийской металлургической провинции [11, с. 514; 12, с. 20–22].

Ножи с перекрестьем, перехватом, ромбическим завершением черенка и ребром жесткости по клинку встречаются при исследовании памятников потаповского типа [13, рис. 11, 1] и комплексов срубной культуры [14, рис. 57, 31–38; 15, рис. 28, 10 и XIII (фото)]. Аналогичные орудия найдены в абашевских могильниках [16, рис. 14, 10; 17, рис. 19, 1, 2; 18, рис. 5, 1] и в погребальных памятниках синташтинской культуры [19, рис. 8, 1–18; 20, рис. 51, 1–26].

Указывая на многочисленность режущих орудий данного типа в синташтинских древностях (43 из 109 экз., зафиксированных в ареале распространения евразийских бронз), А. Д. Дегтярева признает, что «подобные ножи (28 экз.) были характерны для донских и уральских абашевских памятников, прежде всего погребальных, включая так называемые донские позднеабашевские «престижные» (по А. Д. Пряжину) захоронения с инсигниями власти» [20, с. 111].

Таким образом, находка 2002 г., в очередной раз подтверждающая синкретический характер могильника, расположенного в устье Ветлуги, расширяет круг источников по абашевско-сейминской проблематике, выявленных между Окой и Камой в XXI столетии.

Литература:

1. Черных Е. Н., Кузьминых С. В. Памятники сейминско-турбинского типа в Евразии // Эпоха бронзы лесной полосы СССР / Археология СССР. — М.: Наука, 1987. — С. 84–105.

2. Соловьев Б. С. Юринский (Усть-Ветлужский) могильник (итоги раскопок 2001–2004 гг.) // Российская археология. — 2005. — № 4. — С. 103–111.
3. Соловьев Б. С. Сейминско-турбинская проблема // Научный Татарстан. — Казань: Изд-во АН РТ, 2009. — № 2. — С. 91–102.
4. Соловьев Б. С. Находки сейминско-турбинского времени в Марийском Поволжье // Древности Поволжья и Прикамья / Археология и этнография Марийского края. Вып. 25. — Йошкар-Ола: МарНИИ, 2001. — С. 90–96.
5. Соловьев Б. С. Об абашевском компоненте Юринского могильника // Абашевская культурно-историческая общность: истоки, развитие, наследие. Материалы Международной научной конференции. — Чебоксары: ЧГИГН, 2003. — С. 188–192.
6. Соловьев Б. С. Юринский (Усть-Ветлужский) могильник (по раскопкам 2001 г.) // Новые археологические исследования в Поволжье. — Чебоксары: ЧГИГН, 2003. — С. 50–72.
7. Соловьев Б. С., Шалахов Е. Г. Воинское погребение Юринского могильника // Исследования по древней и средневековой археологии Поволжья. — Чебоксары: ЧГИГН, 2006. — С. 168–174.
8. Кузьминых С. В. Сейминско-турбинская проблема: новые материалы // Краткие сообщения Института археологии. Вып. 225. — М.: Языки славянской культуры, 2011. — С. 240–263.
9. Черных Е. Н., Кузьминых С. В. Древняя металлургия Северной Евразии (сейминско-турбинский феномен). — М.: Наука, 1989. — 320 с.
10. Шалахов Е. Г. Металлокомплекс могильника Усть-Ветлуга: о неизвестных находках 2001–2002 гг. // Альманах современной науки и образования. — Тамбов: Грамота, 2013. — № 4 (71). — С. 205–207.
11. Черных Е. Н. Евразийская степная металлургическая провинция // Большая Российская энциклопедия: В 30 т. Т. 9. Динамика атмосферы — Железнодорожный узел. — М.: БРЭ, 2007. — С. 514–515.
12. Черных Е., Наваррете М. Древняя металлургия в глубинах евразийских степей. Расцвет и коллапс производственных систем // Достояние поколений. — 2011. — № 1 (10). — С. 18–27.
13. Кузнецов П. Ф., Семенова А. П. Памятники потаповского типа // История Самарского Поволжья с древнейших времен до наших дней. Бронзовый век. — Самара: Изд-во Самарского научного центра РАН, 2000. — С. 122–151.
14. Черных Е. Н. Древнейшая металлургия Урала и Поволжья // Материалы и исследования по археологии СССР. — М.: Наука, 1970. — № 172. — 180 с.
15. Юдин А. И., Матюхин А. Д. Раннесрубные курганные могильники Золотая Гора и Кочетное. — Саратов: Научная книга, 2006. — 116 с.
16. Синюк А. Т., Козмирчук И. А. Некоторые аспекты изучения абашевской культуры в бассейне Дона (По материалам погребений) // Древние индоиранские культуры Волго-Уралья (II тыс. до н. э.). — Самара: Изд-во СамГПУ, 1995. — С. 37–72.
17. Пряхин А. Д. К оценке престижных захоронений кургана Селезни-2 // Доно-волжская абашевская культура. — Воронеж: Воронежский государственный университет, 2001. — С. 64–82.
18. Синюк А. Т., Березуцкий В. Д., Зацепин А. А. Плясоватские курганы // Археологические памятники бассейна Дона. — Воронеж: Воронежский государственный педагогический университет, 2004 [Электронный ресурс]. URL: http://www3.vspu.ac.ru/historic/russian_hist/publish/amee_2004/sin_ber_zac/Pages%20from%202004-9.htm (дата обращения: 27.06.2013).
19. Дегтярева А. Д. Металлические орудия труда синташтинской культуры // Вестник археологии, антропологии и этнографии. — Тюмень: Изд-во ИПОС СО РАН, 2007. — № 7. — С. 49–75.
20. Дегтярева А. Д. История металлопроизводства Южного Зауралья в эпоху бронзы. — Новосибирск: Наука, 2010. — 162 с.

ПОЛИТОЛОГИЯ

Позиция России и Турции в решении нагорно-карабахского вопроса

Офлаз Бакыр, аспирант

Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена (г. Санкт-Петербург)

В настоящее время российско-турецкие отношения основываются на добрососедских двусторонних связях, региональном и международном сотрудничестве [2]. Важные реалии международной политической арены, начиная с развала СССР, сблизили Турцию и Россию. Это сближение продолжает нарастать быстрыми темпами каждый день приобретая все более крепкие формы. В последние годы, Турция как на мировой арене, так и в региональном пространстве все активнее проявляет себя. Нынешняя Турция обладает ресурсами для развития отношений на региональном уровне и улучшает свои связи со странами-соседами, в том числе региональными державами.

Как Россия, так и Турция занимают важное место в кавказском регионе. Оба государства обращают внимание на все региональные ситуации, происходящие рядом с ними. Стороной посредником может быть государство, коалиция государств, международные или региональные организации, «ad-hoc» комиссии, созданные для решения определенных конфликтов, а также другие структуры способные правильно разобраться в конфликтной ситуации [5]. Напряженные отношения Турции с Европейским союзом и нежелание некоторых влиятельных государств видеть Турцию в нем периодически заставляют Турцию принимать активное участие в других интеграционных структурах. По мнению американского политолога Дж. Фридмана в ближайшие десять лет Турция нарастит достаточно силу, чтобы стать доминирующей державой на региональном уровне. С другой стороны, исследователь считает, что Турция не будет ни с кем вступать в какой-либо конфликт и, более того, именно доброжелательная позиция даст Турции возможность играть важную роль в регионе. Позиция Турции не будет определена точно в краткосрочной перспективе, но тем не менее уже очень скоро страна проявит все свои возможности и силу [4]. Таким образом Турция превратится в важного регионального игрока со своими собственными амбициями и представлениями регионального устройства.

Нагорно-карабахский вопрос является самым длительным неразрешенным конфликтом между двумя государствами южно-кавказского региона на постсоветском

пространстве. У России и Турции налажены разнообразные связи со сторонами конфликта. Этническое, культурное и языковое сближение между Турцией и Азербайджаном занимает центральное значение для Турции на Южном Кавказе. Для Турции Азербайджан важный партнер, который с одной стороны обладает значительными энергетическими ресурсами, а с другой является мостом между Турцией и Средней Азией. Отсюда стабильная обстановка в Азербайджане в значительной степени интересует Турцию [3, с. 37], которая все время высказывается за мирный способ урегулирования нагорно-карабахского вопроса.

Несмотря на активную роль Турции в решении вопроса, Армения обвиняет Турцию в несправедливых действиях и не принимает Турцию в качестве посредника. С ее точки зрения достаточной причиной является закрытие границ между Турцией и Арменией. Вместе с тем, некоторые западные страны во главе с США заявили, что для прекращения воздействия России на Армению необходимо улучшить турецко-армянские отношения, а значит необходимо обязательно открыть границы [3, с. 39].

Армянские и турецкие стороны объявили о создании «дорожной карты», а в ноябре 2009 года в Цюрихе были подписаны протоколы, в соответствии с которыми границы должны быть открыты в течении 60 дней. В ответ на это Азербайджан потребовал с Турции объяснений за данную «дорожную карту». Во время своего визита в Баку премьер-министр Турции Эрдоган заявил, что пока существует нагорно-карабахский вопрос границы между Турцией и Арменией будут закрыты [3, с. 37]. Данное заявление Эрдогана и последующие заявления турецкой стороны дали ясно понять международному сообществу, что пока существует нагорно-карабахский вопрос никакого продвижения в деле открытия границ между Турцией и Арменией не произойдет.

Для Турции с экономической точки зрения Армения по сравнению с Азербайджаном занимает маловажное место, а политически Азербайджан самый важный партнер Турции, которая не намеревается портить свои отношения с Азербайджаном для улучшения отношения

с Арменией [3, с. 40]. В связи с этим любые попытки нормализации отношений между Турцией и Арменией в обозримом будущем не приведут ни к каким подвижкам.

Что касается российско-армянских отношений, то Россия единственная региональная держава, которая может заставить Армению сделать необходимые шаги в сторону разрешения нагорно-карабахского вопроса. С одной стороны Ереван на Южном Кавказе самый надежный партнер России, с другой же стороны Россия стремится воссоздать свою прежнюю силу на постсоветском пространстве. Начиная с 2000 года при президенте Путине и Медведеве Южный Кавказ занимает приоритетное место. нагорно-карабахский вопрос стал одним из важных конфликтов среди других схожим конфликтов на Кавказе, ведь Россия среди всех южно-кавказских стран имеет именно с Арменией особые отношения.

После прекращения дипломатических связи с Азербайджаном и Турцией Армения загнала себя в угол и стала зависеть от России. Одновременно Азербайджан занимает важное место во внешней политике России из-за наличия богатых запасов каспийской нефти. Более того Азербайджан не только обладает значительным нефтяными ресурсами, но и занимает стратегически важное положение на пути транспортировки нефти и газа в западном направлении.

В этой связи решение нагорно-карабахского вопроса для России имеет первостепенное значение. 20 января и 21 июля 2000 года Путин, Алиев и Кочарян провели переговоры по поводу статуса Нагорного Карабаза. [3, с. 37]. В этих переговорах Россия предложила создать «красную линию» между военными властями двух стран. Россия поддерживает идеи обеих стран, но во время конфликта военные силы России поддерживали Армению и с 1991 года четкая поддержка Армении Россией заставляет Азербайджан действовать осторожно в своей внешней политике [3, с. 40].

Вопрос с Нагорным Карабахом до сих пор не решен, хотя переговоры не прекращаются. Активная роль России в решении вопроса и развивающиеся российско-турецкие отношения в сфере урегулирования конфликтов Южного Кавказа влекут за собой новые возможности. Стабильность и безопасность Кавказа все время занимали важно место во внешней политике обеих стран. Однако после российско-грузинского конфликта стало очевидно, что следует говорить о новых геополитических реальностях и новом балансе сил. Связанный с этим визит премьер-министра Турции Эрдогана в разгар российско-грузинского конфликта в Москву можно оценить как раз в духе

этих новых возможностей. Эрдоган высказался о необходимости создания союза «Кавказского альянса» [1, с. 332], а в августе 2008 года Эрдоган официально презентовал свою идею под названием «Платформа стабильности и сотрудничества на Кавказе» [1]. Этими действиями Турция показала соседним странам свою самостоятельность и независимость от других внешних игроков. С самого начала предполагалось, что платформа будет создана с участием России, Турции, Грузии, Армении и Азербайджана [1], участие других стран и международных сообществ, как например США и ЕС, не предполагалось. Создание такой платформы, во-первых, позволит наладить быструю внутри региональную координацию между странами, во-вторых, союз упростит отношения стран региона и создаст пространство доверия, в-третьих, союз способствует развитию отношений между Россией и Турцией.

Заключение

На сегодняшний день разрыв между двумя южнокавказскими государствами увеличивается. Недоверие обеих сторон, как армянской, так и азербайджанской, не позволяет наладить диалог друг другом, мешает им вести переговоры на разумных условиях. Каждая сторона настаивает на своей позиции, никто до сих пор не может уступить первым, поскольку и Азербайджан, и Армения считают, что уступка в этом направлении показывает лишь слабость. Вероятно лишь поддержка извне, например, со стороны Турции или России заставит Армению и Азербайджана пойти на уступки. Официальные лица Азербайджана ранее заявили, что роль Турции в решении нагорно-карабахского вопроса для них очень важна. Заместитель председателя правящей партии «Ени Азербайджан» Али Ахмедов заявил, что «если мы обратим внимание на состав посредников, то мы увидим, что нет никого, кто смог бы защитить интересы Азербайджана, т. к. посредники не являются нейтральными. С одной стороны, они не нейтральны, с другой, никто не поддерживает справедливую позицию Азербайджана. В этой связи, роль Турции в урегулировании нагорно-карабахского вопроса будет гарантией нашей позиции» [6].

Таким образом, можно сказать, что посредничество России в урегулировании нагорно-карабахского вопроса не беспокоит Армению, но в тоже время Азербайджан не видит среди посредников своего сторонника. В этой связи совместное действие России и Турции в урегулировании вопроса превратит регион в стабильное и безопасное место.

Литература:

1. Гаджиев К.С. «Большая игра» на Кавказе. Вчера, сегодня, завтра. М.:Междунар. Отношения, 2010. — 334 с. — (Институт мировой экономики и международных отношений РАН).
2. Aras B., Turkish-Russian Relations and Eurasia's Geopolitics, <http://www.globalpolitician.com/2344-russia>
3. DAĞLIK KARABAĞ SORUNU: Dar Alanda Büyük Oyun, USAK Avrasya Araştırmaları Merkezi, Usak Raporları No: 11–07, Ankara, Eylül-2011, syf.37

4. Kısacık, S., GEORGE FRIEDMAN VE ZBIGNIEW BRZEZINSKI'YE GÖRE 21. YÜZYILDA TÜRKİYE'NİN KONUMU VE ÖNEMİ, <http://politikaakademisi.org/?p=4412>
5. Tranca, O., What Causes Ethnic Conflict Diffusion? A Study of Conflicts in Azerbaijan and Macedonia, Journal of Peace, Conflict & Development Issue 12, Laval University, May 2008, Canada
6. Əli Əhmədov: Vasitəçilərin tərkibində Azərbaycanın maraqlarını müdafiə edəcək hər hansı bir tərəf yoxdur, <http://az.trend.az/news/karabakh/2142244.html>

СОЦИОЛОГИЯ

Некоторые аспекты процесса индивидуализации современного общества

Медяник Маргарита Владимировна, аспирант

Академия постдипломного педагогического образования (г. Санкт-Петербург)

Современное общество в наиболее развитых странах находится на стадии постиндустриального, или информационного общества. В таком обществе имеется острая необходимость в создании условий для формирования и развития личности человека, являющегося гражданином правового демократического государства, усвоившего и применяющего на практике демократические принципы и ценности, толерантного, инициативного, способного осуществить правильный выбор своей жизненной траектории и нести ответственность за себя, своих близких, за судьбу общества и государства. Таким образом, современное общество — это общество индивидуального успеха и личного процветания. Это общество модернизируясь, дифференцируется, что ведет к индивидуалистической эволюции.

Что нужно современному человеку для того, чтобы чувствовать себя комфортно в новых социально-экономических условиях жизни? Какую роль должно играть обучение и каким оно должно быть, чтобы подготовить человека к полноценной жизни.

В данной статье рассматриваются следующие вопросы:

- 1) понятие индивидуализма в современном обществе;
- 2) изменения традиционных социальных моделей общества с развитием индивидуализма;
- 3) роль школы в процессе индивидуализации современного общества.

1) Что такое индивидуализм в современном обществе?

Существует два определения индивидуализма, одно в политическом смысле и другое в более социологическом смысле. В политическом смысле, индивидуализм — концепция общества, в которой индивид составляет центральную ценность, основанную на соблюдении и развитии индивидуальных свобод, правовое состояние, благоприятствующее инициативе и независимости индивидов. В социологическом направлении, индивидуализм — процесс эмансипации, в течение которого индивид становится автономным и освобождается от правил и от норм, происходящих из общественного сознания. Будем использовать конкретное определение Алексиса Де Токвиля, ко-

торый соединил социологический аспект и политический аспект — «индивидуализм — серьезное и мирное чувство, которое советует каждому гражданину изолироваться от массы ему подобных и уходить в сторону с его семьей и его друзьями; так, что, создает себе, таким образом, маленькое общество, которое оставило большое общество в нем самом». [2]

Освещая процесс индивидуализации, присущий современной эпохе, У. Бек выделяет его основные черты, позволяющие классифицировать данный феномен, как действительно новое явление. В первую очередь, в их число он включает момент осознания большинством представителей современного общества того, что их личная судьба в настоящий момент является плодом их собственных усилий. Соответственно, чем-то уже совершенно независимым от крупных социальных групп, унаследованного социального статуса, экономического положения и прочих характеристик, определявших положение человека в обществе еще в недалеком прошлом. Результатом такой позиции является, по его словам, «тенденция к индивидуализированным формам и ситуациям существования, которые вынуждают людей ради собственного материального выживания ставить себя в центр планирования и осуществления собственной жизни». [3]

Он объясняет, что человек не рождается в качестве индивида в обществе, происхождение своей индивидуальности — продукт этого общества, которое ограничивает, с его рождения рамки развития его личной идентичности.

2) Изменения традиционных социальных моделей общества с развитием индивидуализма.

С другой стороны, индивидуализм — фактор динамики и превращения самого общества. Развиваясь, индивидуализм потряс бывшие модели, унаследованные от традиционного общества. Так как мы это увидели в определении, в процессе индивидуализации индивид освобождается от господства учреждений, от норм и от коллективных правил, чтобы осуществлять свои собственные выборы в жизни. Из этого следует, что каждый индивид может свободно выбрать свой образ жизни, действовать как он его слышит. Это значит тогда, что индивид больше

не придерживается социальных норм, и это приводит к тому, что социальные модели изменяются с индивидом. Среди этих моделей оказываются и семья и школа.

Семьи подвергаются глубоким превращениям, сохраняя преобладающее место в обществе. Семья — все меньше и меньше учреждение, нормированное, в формах и в заранее установленных кодексах. Она приобретает очень различные формы, основывающиеся на выборе индивидов. Таким образом, индивид освободился от господства норм, что породило деинституализацию семьи. Выбирая свободно свой образ жизни, каждый индивид может выбрать свою семейную модель.

Вплоть до середины XX века, семья была создана из женщины и из мужчины с несколькими детьми. Пара, связанная для жизни, заботилась о том, чтобы сочетаться до появления первого ребенка. Индивид придерживался этой классической структуры под сильным общественным и семейным нажимом. Сегодня семьи могут быть вновь созданные, монородительские; разведенные, вновь женившиеся или гомосексуальные пары. Общество терпит, что индивид нарушает нормы, чтобы осуществлять свой собственный личный выбор, до такой степени, что норма семьи не существует больше.

Символ этой семейной эволюции — увеличение разводов и нестабильность пар, которые из этого вытекают. Потому, что в индивидуалистическом обществе, терпимость и личное процветание стали первостепенными, соглашаются, что индивид выбрал свое личностное и сексуальное развитие в ущерб стабильности и предохранению семейной ячейки. [1]

Индивид освобождается от социальных кодексов, чтобы устанавливать свою собственную семейную модель. Но индивид родитель и индивид ребенок, внутри семьи, освобождаются сами от семейной опеки, чтобы открываться пространству свободы за пределами семьи. У родителей и у детей есть социальная, намного более развитая жизнь вне семейной ячейки чем раньше. Большие семейные праздники по воскресеньям стали реже из-за сокращения размера семей и ее удаления, уступающего место выходам и объединениям между друзьями или рабочими коллегами.

Параллельно, освобождаясь от учреждений индивид, потерял поддержку и этих объединений (семейных, религиозных и т. д.). Современное общество требует от индивидов самостоятельности. Индивид становится ответственным лицом за свои решения и свое поведение, которые прежде были продиктованы учреждениями. Его ответственность в строительстве его жизни обеспечивает непрочного и обеспокоенного индивида. Он теряет в надежности и в уверенности. В нашем обществе эта неустойчивость выразилась увеличением числа людей при хаотичном профессиональном и семейном пробеге, толкающих часть из них к улице. Все больше, она выражается увеличением стресса, депрессии и потребления веществ антидепрессантов (наркотики или медикаменты).

В индустриальном обществе и тем более постиндустриальном, давление учреждений и норм традиционного

общества, заменено экономическим и конкурентоспособным давлением этого общества на индивида. Это экономическое давление определяет личность, требует профессиональной и географической мобильности. Индивид не ограничен больше семьей, но ограничен безработицей и стоимостью жизни. [1]

Поскольку, доступ к занятости является более трудным, поведением становятся более эгоистичными и расчетливыми. Семьи вынуждены развивать образовательные стратегии ради дипломов.

Школа становится способом избежать безработицы и продвигаться вверх по социальной лестнице, выиграв больше в представлении свободной культуры.

3) Роль школы в процессе индивидуализации.

Следующая социальная модель, подвергающаяся изменению в ходе индивидуализации общества — школа. Школа стала только этапом среди других в стратегии индивидуального успеха индивидов. В современном обществе, главная роль школы стала ролью социального лифта. Школа должна позволить осуществить на практике принцип равенства, давая шанс каждому ребенку постепенно использовать свои источники, преуспевая в своей жизни следуя своим способностям и своему достоинству.

Современная школа, теряет свою историческую роль — получение минимума общего образования и культуры, чтобы концентрироваться на роли исключительно социального лифта. Школа должна способствовать индивидуальному успеху ученика: осуществление его развития, в признанной цели подниматься по общественной лестнице пропорционально его способностям и его заслугам. Согласно популярной идее, школа была и традиционно остается лучшим средством для учеников возвышаться в обществе. Семьи, в свою очередь, развивают индивидуалистические учебные стратегии: выбирают хороший лицей, хороший университет, чтобы выбрать в перспективе хорошую профессию, Учебный пробег сводится к гонке за дипломами, жертвование распространением общей культуры в пользу приобретения полезной компетенции для профессионального интегрирования, развивающим меркантильное отношение к школе. Ученик хочет учиться и работать, но при условии, что «это будет прибыльно». Догма достижения господствует в современном обществе и поддерживает культ индивидуального успеха, толкающего индивида к тому, чтобы вырабатывать стратегии индивидуальных действий, для того, чтобы отличаться в конкурентоспособной среде.

В книге «Школа для XXI века. Приоритеты реформирования образования» американский психолог, педагог Филлип С. Шлехти проанализировал результаты опроса сотен бизнесменов, государственных чиновников, работодателей. Выяснил в ходе опроса, что основными качествами выпускника образовательного учреждения, по мнению опрошенных респондентов, являются: умение самостоятельно и нестандартно мыслить; умение получать и использовать нужную в каждой отдельно взятой ситу-

ации информацию; умение работать в команде и самостоятельно; умение организовать свое образование на протяжении всей профессиональной деятельности. [5]

По убеждению Ф.С. Шлехти, те учащиеся, которые успешно осваивают стандартные программы обучения, научатся применять свои знания в знакомой ситуации, получат дипломы, но не будут уметь самостоятельно работать с информацией и приобретать знания, не смогут рассчитывать на успех в информационном обществе XXI века.

Таким образом, человек, который будет жить и трудиться в третьем тысячелетии, в постиндустриальном обществе, должен обладать определенными качествами личности, в частности:

- гибко адаптироваться в меняющихся жизненных ситуациях, самостоятельно приобретая необходимые знания;

- самостоятельно критически мыслить, уметь увидеть возникающие в реальном мире трудности и искать пути рационального их преодоления, используя современные технологии;

- четко осознавать, где и каким образом приобретаемые ими знания могут быть применены в окружающей действительности;

- быть способными генерировать новые идеи, творчески мыслить;

- грамотно работать с информацией (уметь собирать необходимые для исследования определенной задачи факты, анализировать их, выдвигать гипотезы решения проблем, делать необходимые обобщения и т.д.;

- быть коммуникабельными, контактными в различных социальных группах, уметь работать сообща в разных областях, предотвращая конфликтные ситуации или умело выходя из них;

- самостоятельно трудиться над развитием собственной нравственности, интеллекта, культурного уровня. [5]

И всему этому уже сегодня должна научить детей школа — новая, прогрессивная или альтернативная.

Очень интересный диалог по этому поводу развернулся на международной конференции «Альтернативная школа: диалог образовательных пространств» в Санкт-Петербурге в июне месяце 2013 года. Прогрессивная школа, строящаяся на традициях Дьюи, должна создавать условия для индивидуальной траектории ученика в зависимости от его способностей, опираясь на основные четыре «с» (в английском языке начинаются на «с»): критическое мышление, творчество, гражданская позиция и кураж. (Сергей Михельсон, Николас О. Хэн — нью-йоркская школа LREI)

Индивидуализация образовательного процесса — это такой способ организации образования, который обеспечивает каждому школьнику права и возможности на формирование собственных образовательных целей и задач, индивидуальной образовательной программы, право продвижения по индивидуальной образовательной траектории.

Индивидуальная образовательная программа (А. Зоткина, Н. Мухина) — это способ объединения различных видов и форм образовательной деятельности обучающегося. Она описывает цели и задачи деятельности ученика; индивидуальный учебный план (недельную нагрузку в курсах по выбору, кружках и секциях в школе и за её пределами); предполагаемые проекты, практикумы и стажировки; образовательные события (мероприятия) в школе и за её пределами; планируемые продукты, книги для прочтения; предметы для сдачи экзаменов по выбору. Очевидно, что расширение действия индивидуальной программы за пределы учебных занятий требует особых управленческих решений в масштабе школы, в частности, введение института тьюторства.

Необходимость тьюторства в современном российском образовании убедительно представляла на конференции президент «Межрегиональной тьюторской организации», доктор педагогических наук Т. М. Ковалева.

Альтернативные школы (в основном НОУ) имеют много новых педагогических методов, методических находок, опробовали разные возможности партнерства с социальными структурами, но возникают проблемы при распространении этих возможностей на массовые школы.

Очевидно, что классическая школа не является сегодня главным и единственным центром образования и для того, чтобы соответствовать веяниям времени, а значит, успешно осуществлять индивидуализацию образовательного процесса, она должна стать более открытой. Открытой — это значит, использовать различные формы образовательного процесса: уроки, погружения, проекты, внеклассные мероприятия; привлекать для обучения специалистов извне, осуществлять сотрудничество с другими социальными структурами, признать существование других образовательных пространств (курсы, репетиторство, кружки, дистанционное обучение и др.) и научиться согласовывать эти пространства в соответствии с образовательной траекторией ученика. [4]

Подводя итог всему выше сказанному, можно констатировать, что индивидуализация — это процесс, отражающий запросы современного человека, является неизбежным в новых социально-экономических условиях жизни. Школа для того, чтобы успешно функционировать в новых условиях должна стать более открытой.

Литература:

1. Алексис Мете «Pourquoi la société modern devient-elle plus individualiste?»/Лион, 2008.-26 с. / пер. с фран. М. В. Медяник
2. Alexis de Tocqueville: <http://www.melchior.fr/Individualisme-et-egoisme.2775.0.html>

3. Бек У. «Общество риска. На пути к другому модерну». М.: Прогресс—традиция, 2000.
4. Е. Куценко «Альтернативная школа: диалог образовательных пространств». М., «1 сентября» № 12, 2013
5. Ф. С. Шлехти «Приоритеты реформирования». М.; Издательский дом «Дрофа», 2005.

Управляющий совет в общеобразовательных учреждениях как сложная социальная система

Черкасова Кристина Юрьевна, аспирант
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

Исходя из общего понимания системы — весь окружающий нас мир является системой. С точки зрения системного подхода все объекты управления — государства, производства или общественные организации являются социальными системами.

В изложенной статье представлены доказательства того, что теория социальной системы, системный подход, методологический принцип системности — это первооснова для изучения и анализа такого рода организации как орган государственно-общественного управления в общеобразовательных организациях (управляющий совет).

Ключевые слова: организация, социальная система, системный подход, социальное управление, структура, управляющий совет.

С 2004 года Правительство Российской Федерации реализует приоритетный национальный проект «Образование», заключающий в себя идею — создания государственно-общественных органов управления в общеобразовательных организациях — управляющих советов школ. На протяжении девяти лет разрабатываются «истинные» модели управляющего совета, методические пособия для работы органа, проводятся конференции по итогам работы, но самое значимое, в ближайшее время будет принят закон об образовании, в котором будет закреплён статус управляющих советов школ.

По опыту огромное количество времени и средств затрачивается на апробацию и внедрения чего-либо нового, в связи с этим, до решения создания управляющих советов в школах, учитывались такие факторы как, опыт европейских стран, их школьных советов (Великобритания), готовность российского правительства к внедрению новой программы, совершенство законодательства об образовании РФ, а так же инициативность и желание российского общества принимать участие в управление общеобразовательными учреждениями. Такая аналитическая работа позволяет сопоставить все факторы сопутствующие, либо препятствующие созданию нового органа управления в образовательных учреждениях, но она не даёт стопроцентной гарантии ожидаемого позитивного результата от работы советов, никогда нельзя исключать вероятность риска.

Каким же образом можно заранее предугадать оправданную результативность работы управляющих советов и разработать идеальную модель управляющего органа?

Несомненно, практический опыт европейских стран, апробация проекта в некоторых субъектах РФ являются значимым вкладом для разработки, внедрения и даль-

нейшей работы управляющих советов. Но без фундаментальной теоретико-методологической базы внедрение новых практик представляется нецелесообразным.

Исследование органа управляющий совет сквозь призму социальной системы, даст полноценное представление о работе такого рода организации, учитывая принципы работы системы, а так же закономерности и способы внутрисистемного взаимодействия.

Одно из первых теоретических рассмотрений окружающей нас реальности как системы встречается уже в античной философии. В философии проблема системности была представлена, но не получила серьёзного теоретического обоснования. Аристотель был первым теоретиком систем. Он обращал внимание на качественную составляющую взаимосвязей между элементами системы. В немецкой философии системное мировоззрение представлено Гегелем. Он обратил внимание на иерархичность строения реальности. Существование системы определяется наличием элементов определенным образом взаимодействующих между собой. Гегель утверждал, что как систему можно рассматривать практически все объекты реальности [8 с. 614–618].

Позже, во второй половине 19 века К. Маркс, Ф. Энгельс, Ч. Дарвин достаточно подробно и обстоятельно рассматривали системные характеристики различных объектов. К. Маркс исследовал общество и общественные процессы и пришел к выводу, что общество является сложной системой с присущей ему внутренней структурой. На основе этого, Маркс вывел законы функционирования и развития общественных систем разного рода. Именно теория систем может являться концептуальной основой методологии, позволяющей описать со-

циальную систему в понятиях иерархичности, устанавливая определенные приоритеты анализа и выдвигать критерии характера взаимодействия элементов системы. Помимо всего прочего, базируясь на принципах общей теории систем, можно учитывать роль человека как элемента сложной социальной системы [13 с. 31].

По Т. Саати система — это не просто сумма своих элементов. В ней новые качества, не присущие элементам в отдельности [16].

Социальная система на общественном уровне определяется, например, как класс нация или общность людей [4 с. 269]. Важно отметить, что социальные системы как системы управления обладают свойством целеполагания: образ того, что социальная система должна (или хочет) достичь [19]. Целью социальных систем является, своего рода, системообразующий фактор, условие для их существования. Таким образом, социальная система — это совокупность индивидуумов, взаимодействующих между собой для достижения определенной общей цели. Причем в этом случае, цель является предпосылкой возникновения социальной системы.

Понятие цели в определении социальной системы имеет очень большое значение, так цель является «естественным критерием выделения социальных систем природной организации» [13 с. 55]. Существенная часть современных ученых вкладывает понятие целеполагания в определение социальной системы. Я. Зеленовский пишет, что «не бывает деятельности, которая не была бы направлена на реализацию какой-либо деятельности» [16 с. 77]. Р. Акофф и Ф. Эмери дают следующие определение социальной системы: это «...целеустремленная система, участниками которой являются целеустремленные индивиды, умышленно сопродуцирующие общие цели». И далее: «Стремление сопродуцировать общие цели — это то, что продуцирует взаимодействие, объединяющие индивидов в социальную группу» [2 с. 203].

Что же такое цель в социальной системе? Во-первых, цель, социальной системы состоит в том, что цель — это ценности общества, которые могут быть экономические, духовные, социальные, политические и геополитические ценности, а так же мораль в общем ее понимании. Цель — это комплекс идеальных состояний социальной системы, которые локализованы во времени и пространстве, и на

основе которых разрабатываются задачи функционирования социальной системы. Социальная система должна быть ориентирована «на получение фокусированного полезного результата» [3 с. 28]. «Одинаковые и общие цели» — это очень важное и принципиальное разделение целей, так как только наличие общей цели является условием возникновения социальной системы. Если у группы людей одинаковые цели, это еще не означает, что группа является социальной системой. Но «когда одинаковые цели превращаются в общие или станут основанием для формирования общей цели, реализация, достижение которой послужит реализация одинаковых целей, мы можем говорить, что существует социальная система» [13 с. 59]. Таким образом, образование социальной системы управляющий совет можно представить по определенной схеме. Где цель повышения уровня и качества школьного образования порождает такую социальную систему как управляющий совет (Рис. 1)

Проведем параллели между признаками системы любой природы и соответствующим им аналогам в управляющем совете:

— наличие первичных элементов (люди в социальной системе, города в географических или в геосоциальных системах, предприятия в экономической системе, молекулы в биосистемах). Важно понимать, что элемент системы, рассматриваемый отдельно отличается от того же объекта, взятого в качестве составляющей некой системы [9 с. 117];

— взаимоотношения, взаимосвязь между элементами системы, как необходимая сила, которая и превышает совокупность объектов в целом [17 с. 113];

— принципиальная возможность определения внешней среды системы. В целостной системе взаимосвязи между элементами всегда сильнее, чем взаимосвязь элементов со средой [18 с. 20];

— противоречия между стремлением системы к поддержанию своей целостности и постоянной оптимизацией качественной составляющей (стремление к развитию через разнообразие).

Стоит отметить, что элементами социальной системы — управляющий совет являются члены управляющего совета: родители, учителя, ученики. Именно взаимосвязь членов совета способна поддерживать це-



Рис. 1. Схема образования социальной системы «управляющий совет»

лостность системы и способствовать развитию и достижению поставленных целей.

Так же управляющий совет как система подчиняется законам эволюции и функционирования социальной системы, элементами в которой являются члены управляющего совета:

- эволюция при переходе из одного состояния в другое с изменением элементов;

- скорость эволюции зависит от качества элементов системы и от характера взаимоотношений этих элементов;

- устойчивость элементов, в то же время, непрерывное их преобразование и развитие;

- различия в ритмах функционирования элементов системы как условие его развития.

Опасно игнорировать закономерности функционирования систем, в большей степени это касается социальных систем, так как все отражается на обществе в целом. Более того, важно отметить, что управляющий совет — это не просто социальная система, это сложная система управления, так как помимо взаимодействия элементов, в системе присутствует процесс управления: воздействия одного объекта на другой для регулирования деятельности последнего в соответствии со своими собственными устремлениями и с целями первого. «Управление — это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, что бы сформулировать и достичь целей организации» [12 с. 38]. Если инструментами для функционирования социальной системы являются национальные традиции, менталитет, правовые и моральные нормы, то для системы управления главное — это постановка цели и нахождение путей к ней приводящих.

Р. Ф. Абдеев выделяет три основных этапа в переходе от обычных взаимодействий к управлению:

- 1) наличие обратной связи как приспособление к текущим влияниям внешней среды. Этот этап отличается стремлением системы к сохранению за счет устоявшейся наиболее эффективной реакции на среду.

- 2) программное изменение характера воздействия управляющей подсистемы. В системе начинает формироваться подсистема управления, которая аккумулирует в себе контуры обратных связей.

- 3) возникновение в системе опыта и способности к самообучению. На этом этапе информация, получаемая в ходе взаимодействий элементов между собой и с внешней средой, отбирается по принципу «знакомо-незнакомо» и целенаправленно систематизируется. Это избирательное отражение воздействий внешней среды и координацию взаимодействия элементов и можно считать возникновением механизма самоуправления в системе [1].

Первый признак наличия системы управления — наличие системы. Необходима связь с внешней средой и внутрисистемные закономерности, обеспечивающие сплоченность. Управление сводится к целенаправленному действию. Система управления — это целевая целостность. Информация — системная связка элементов.

Выделяются важнейшие характеристики управления и условия, по которой система может считаться системой управления:

- наличие структуры и функциональных связей элементов системы;

- уровень сложности системы управления должен быть достаточным для возникновения процесса управления;

- наличие управляющей и управляемой подсистем, тесно связанных друг с другом;

- информационный характер взаимодействия подсистем и элементов системы между собой;

- целеустремленное функционирование системы, причем целесообразность должна «осознаваться» самой системой;

- наличие замкнутых контуров обратных связей между объектом и субъектом управления.

Системы управления могут принимать совершенно различные формы, но, согласно, науке, известна только одна наивысшая по сложности форма систем управления — это общество и соответствующее ему социальное управление т.е. «целенаправленное организованное воздействие на социальный организм в целом или отдельные его компоненты» [5].

Исходя из вышеизложенного, доказано, что орган управляющий совет — это полноценная сложная социальная система со спецификой управления внутри системы. Элементы внутрисистемного взаимодействия — члены управляющего совета. В таком случае для достижения поставленной цели, необходимо оптимизировать деятельность элементов внутри социальной системы. Из психологии известно, что источником активности являются стимулы. Поэтому создавая ту или иную систему, предоставлением каких-либо жизненных гарантий по результатам активных действий в соответствие с поставленной целью, на практике, возможно эффективно управлять социальными процессами, социальным поведением! Если стимул содержит в себе и причину и цель активности в их нерасчлененном виде, а цель не всегда может быть осознанной, то мотив активно включает в сферу сознания идеальный образ, что делает саму активность более целесообразной, эффективной. Мотивация к деятельности — это качественно иной способ стимулирования активности, который включает все сущностные силы индивидов, составляющих систему: их ценности, идеалы, мировоззрение, направленность человека, «Я-концепцию» и т.п.

В заключение необходимо отметить, что в исследовании органа управляющий совет как социальной системы необходимо использовать принцип системности. Этот методологический принцип требует вести исследование так, что бы понять объект анализа как структурированную целостность. Применение данного принципа к социальной системе управляющий совет позволяет увидеть ее как многоуровневый, многокачественный, сложноорганизованный объект. Принцип системности дал возможность среди других систем определить ее специфику, более того

определить систему управляющий совет как сложную социальную систему управления, что очень важно. В свое время принцип получил развитие в системно-структурном подходе как элемент общенаучной методологии. Единство философского принципа и общенаучного подхода, в котором он представлен через такие понятия как структура, организация, функция, целостность — показывает наличие всех материальных объектов, что и позволяет применить принципы системного подхода, не только к объектам естествознания, но и к объектам социальным, что

наглядно мы проследили на примере управляющих советов в школах.

Восприятие управляющего совета, как упорядоченную организованную совокупность, то есть как систему, является достижением философского научного мышления. Такая мощная теоретико-методологическая база даст нам не только описание организации и работы такого рода структуры, но и позволит определить верный путь для дальнейшего исследования и повышении эффективности работы органа управляющий совет.

Литература:

1. Абдеев Р. Ф. Философия информационной цивилизации. — М.: Владос, 1994;
2. Акофф Р. Эмери Ф. О целеустремленных системах — М., 1974;
3. Анохин П. К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем // Принципы системной организации функции. — М.: Наука, 1973;
4. Афанасьев В. Г. Общество: системность, познание и управление. — М. — 1981;
5. Афанасьев В. Г. Системность и общество. — М., 1980;
6. Богданов А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука. — М., 1989;
7. Винер Н. Кибернетика и общество. М.: ИЛ, 1958;
8. Гегель Г. Соч. т 5 М. — 1937;
9. Егоров Ю. Л. Философия управления. — М.: МИЭТ. 2002;
10. Маркс К., Энгельс Ф. — Соч. — т.23;
11. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. // Социологические исследования. — 1992 — № 2;
12. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: «Дело», 1997;
13. Морозова Е. И. Методология и методы анализа социальных систем. — М.: Изд. МГУ, 1995;
14. Парсонс Т. Система современных обществ/Пер. с англ. Л. А. Седова и А. Д. Ковалева. Под ред. М. С. Ковалевой. — М.: Аспект Пресс, 1998;
15. Пинский А. А. Общественное участие в управлении школой: мет. пос.: Москва. — 2004.
16. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. М. — 1991;
17. Сагатовский В. Н. Опыт построения категориального аппарата системного подхода // Философские науки. — 1976. — № 3;
18. Садовский В. Н. Основания общей теории систем: логико-методологический анализ. — М.: Наука. 1974;
19. Седов Е. А. Информационно-энтропийные свойства социальных систем // Общественные науки и современность — М. 1993 — № 5;
20. Сетров М. И. Организация биосистем. Методологический очерк организации живых систем. — Л.: Наука, 1971.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 9 (56) / 2013

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М.Н.

Иванова Ю.В.

Лактионов К.С.

Комогорцев М.Г.

Ахметова В.В.

Брезгин В.С.

Котляров А.В.

Яхина А.С.

Насимов М.О.

Ответственный редактор:

Кайнова Г.А.

Художник:

Шишков Е. А.

Верстка:

Бурьянов П.Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях,
ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать
с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

672000, г. Чита, ул. Бутина, 37, а/я 417.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Ваш полиграфический партнер»
127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6